CARLO CASSOLA

I SINDACATI INDUSTRIALI

(CARTELLI, POOLS, TRUSTS)

1905
GIUS. LATERZA & FIGLI
TIPOGRAFI-EDITORI-LIBRAI
BARI

AL MIO MAESTRO

AUGUSTO GRAZIANI

CON ANIMO DEVOTO E RICONOSCENTE.

PREFAZIONE.

Il presente lavoro trae origine dalla tesi di laurea da me svolta, qualche anno or sono, dinanzi alla Facoltà giuridica dell'Università di Napoli. Gl'incoraggiamenti, che allora mi ebbi, di continuare lo studio iniziato, e il fascino che le questioni economiche, più dibattute e più urgenti per le loro pratiche conseguenze, esercitano, una volta delibate, sullo spirito degli studiosi, mi indussero ad approfondire ed ampliare le mie ricerche ed a compiere il volume, che ora sottopongo al lettore.

Più che alla semplice esposizione dei fatti ed alla parte, che potrebbesi dire descrittiva, ho mirato, nelle pagine seguenti, ad interpretare criticamente il materiale ricchissimo, ormai acquisito agli studiosi, riportando i risultati delle molteplici osservazioni ed inchieste, di cui i sindacati furono oggetto, solo in quanto potessero illustrare e confermare le vedute dottrinali, che sono andato esponendo.

Nella prima parte del lavoro ho cercato di ritrarre, quanto più compiutamente mi fosse possibile, il profilo economico dei sindacati. Mi sono intrattenuto, principalmente, sulla ricerca delle delle cause (i cap. II, III e IV non fanno che studiare da punti di vista diversi quest'unico problema) e mi lusingo che l'esame del sistema di concorrenza compiuto a questo proposito, e che pone in luce il duplice carattere che esso riveste nello svolgimento dell'economia capitalistica, possa riuscire, per qualche parte, nuovo e conclusivo.

Volendo poi investigare le influenze, che dalle nuove forme di produzione derivano sull'intero assetto economico e sociale, nella seconda parte del lavoro, dedicata appunto a questo argomento, ho creduto di allontanarmi dal metodo seguito nella prima, concentrando tutte le mie indagini sul movimento sindacale americano. Se la ricerca, in tal guisa, ha acquistato, per qualche parte, carattere particolare, ha potuto, forse, guadagnare dal lato della sua precisione, poichè è stato più agevole aver presente tutti gli elementi necessarii a risolvere il complesso ed arduo problema. E d'altra parte, per la sua intensità e diffusione, il movimento sindacale americano è assurto, nel momento attuale, a tanta importanza, che mi è parso pregio dell'opera dedicargli in particolare taluni capitoli.

Delle lacune ed imperfezioni di questo mio libro sono intimamente convinto, ma mi varrà di scusa la difficoltà delle questioni, con le quali

mi sono cimentato, e mi terrò pago, ad ogni modo, se esso potrà, anche in minima parte, contribuire a tracciare le linee fondamentali di una teoria dei sindacati.

Mi sia permesso, terminando, di ringraziare pubblicamente il prof. Augusto Graziani, che di questo studio fu ispiratore e guida, e il prof. Francesco Saverio Nitti, che mi dischiuse la ricca sua biblioteca e mi fu largo di incoraggiamenti e consigli preziosi.

Napoli, ottobre del 1904.

CARLO CASSOLA.

INDICE.

Dedica . . . . *pag.* III
Prefazione . . . . » V

PARTE PRIMA.

Concetto, causa, forme e limiti dei sindacati industriali.

Capitolo I. — Il concetto economico dei sindacati industriali . . . . » 3

1. Soggetto e contenuto dei sindacati industriali — 2. Loro differenza dai sindacati di pura speculazione; sindacati odierni e corporazioni medioevali — 3. I sindacati rappresentano l'organizzazione economica della grande industria.

Capitolo II. — Cause dei sindacati industriali . . » 21

1. Critica di talune dottrine correnti su questo argomento. La costituzione dei sindacati si riannoda alla intensificazione e concentrazione dell'industria capitalistica — 2. Prime linee di una teorica della concorrenza; suo svolgimento: *a)* in regime precapitalistico, *b)* nella prima fase della economia capitalistica — 3. *c)* in regime di grande capitalismo — 4. Come questa indagine abbia il suffragio della storia industriale — 5. Costituzione dei sindacati; carattere storico e relativo della concorrenza.

Capitolo III. — Le industrie sindacate . . . *pag.* 63

1. Opportunità di esaminare le condizioni tecniche ed economiche delle industrie sindacate per una ricerca causale del fenomeno — 2. Le coalizioni nell' industria ferroviaria e in quella della navigazione — 3. I sindacati nell' industria mineraria — 4. I sindacati nell' industria manifattrice. Circostanze che favoriscono od ostacolano, in seno alla grande industria, la costituzione dei sindacati.

Capitolo IV. — I sindacati industriali considerati nei loro rapporti con la politica protezionista . . » 92

1. La tesi *protezionista* dei sindacati; sua confutazione — 2. Il raffronto del movimento sindacale inglese e dell' americano non suffraga la tesi protezionista: come questa possa confutarsi pure dal punto di vista teorico — 3. Interpretazione corretta dei rapporti che intercedono tra protezionismo e sindacati; influenza diversa che i due sistemi della politica commerciale esercitano sulla distribuzione, il numero e la potenza dei sindacati.

Capitolo V. — Sindacati, monopolio e concorrenza » 116

1. Importanza della ricerca. Figure diverse del fenomeno monopolistico. I sindacati non possono costituire per sè stessi monopolio assoluto — 2. Critica della dottrina secondo cui i sindacati agiscono ad integrare e rinvigorire la concorrenza. I sindacati, *nella loro generalità*, costituiscono monopolii parziali. Gradi e forme diverse del monopolio parziale — 3. Esame della concorrenza potenziale.

Capitolo VI. — La costituzione economica dei sindacati industriali . . . . » 143

1. Critica di talune classificazioni dei sindacati. Criterio cui si informa la nostra classificazione; la nomenclatura dei sindacati — 2. Efficacia delle varie forme di coalizione e in particolare dei *trusts;* circostanze che determinano l' adozione delle varie

forme — 3. Rispondono i sindacati alla dottrina marxista della concentrazione progressiva del capitale e delle imprese?

CAPITOLO VII. — I limiti dei sindacati industriali *pag.* 165

1. Analogia e differenze tra sindacati industriali, cooperative agrarie e associazioni di commercianti all'ingrosso. La questione dei limiti dei sindacati si muta nell'altra dei limiti che la grande industria incontra nel suo sviluppo — 2. Esame di tale questione. Critica di un concetto del Ferraris — 3. Conclusione.

PARTE SECONDA.

I *trusts* americani e la loro azione economica e sociale.

CAPITOLO I. — Natura e significato del movimento sindacale americano . . . . » 191

1. I due periodi del movimento sindacale americano; carattere speculativo del periodo attuale — 2. Come si costituiscano i *trusts;* l'opera del promotore — 3. Dimensioni assunte dal capitale intermediario improduttivo nella genesi e lo sviluppo del *trust movement.* Il deprezzamento dei nuovi titoli industriali.

CAPITOLO II. — I fini immediati del movimento sindacale . . . . » 224

1. Quali siano questi fini. Esame dei metodi adoperati dai *trusts* nella loro corsa al monopolio, con particolare riguardo alle discriminazioni ferroviarie e al protezionismo — 2. L'integrazione industriale; suo concetto ed esplicazione. Il *trust system.* L'integrazione industriale nei *trusts* del petrolio e dell'acciaio; suo valore economico e sociale.

CAPITOLO III. — L'azione dei *trusts* nel campo della produzione e della circolazione dei prodotti *pag.* 247

1. Enunciazione della questione — 2. Cause della superiorità economica del *trust* nel campo della produzione — 3. Il *competitive cost system* e il decentramento delle imprese adottati dai *trusts* — 4. La riorganizzazione del processo distributivo — 5. *Trusts* e crisi di sovraproduzione — 6. L'azione dei *trusts* sul commercio estero.

CAPITOLO IV. — I *trusts* e i prezzi . . . . . . » 271

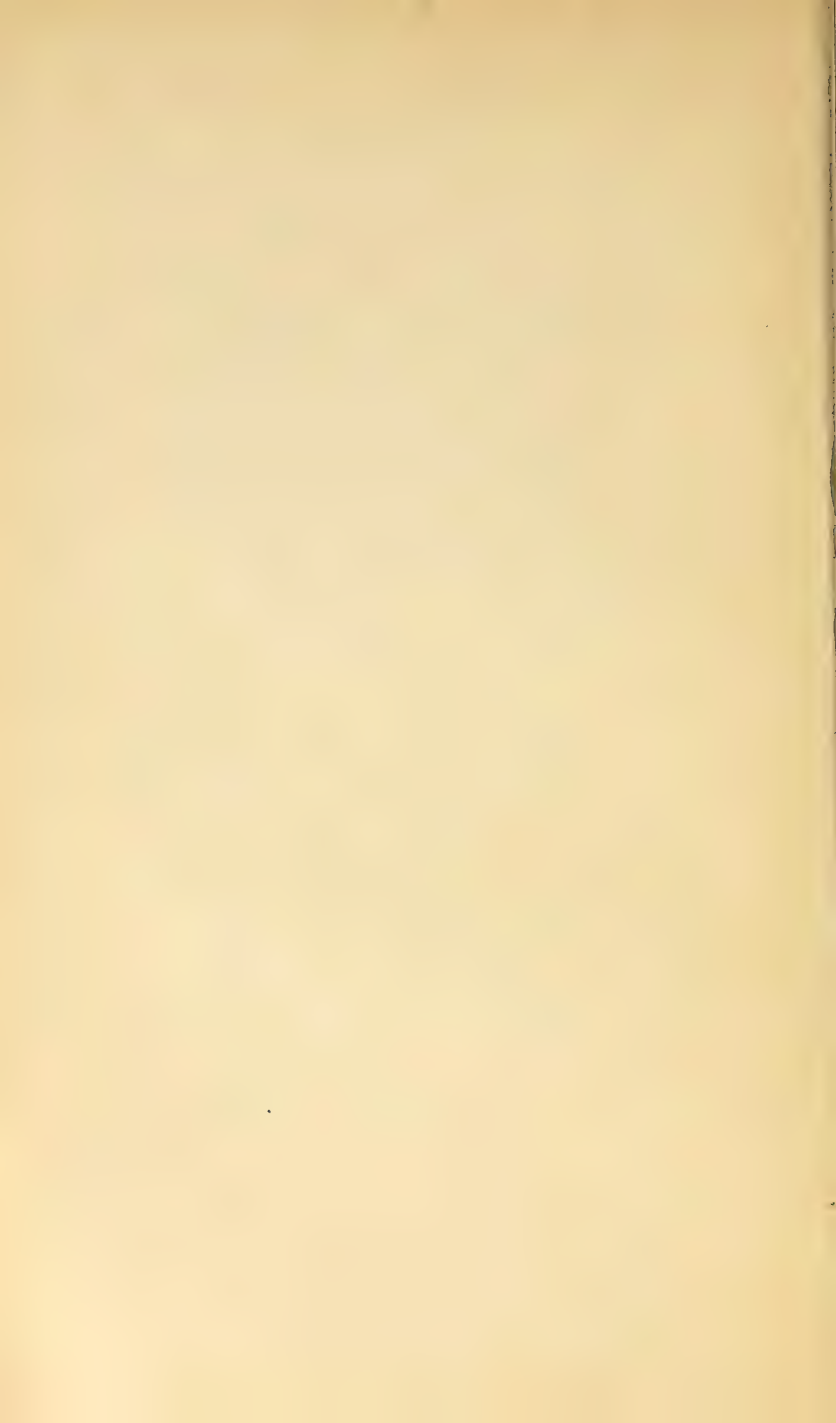
1. I risultati delle indagini statistiche — 2. Alcuni dati sulla discriminazione dei prezzi locali e tra prezzi interni e di esportazione — 3. Teoria dei prezzi in regime di monopolio. Critica della dottrina che nega al monopolista la possibilità di imporre prezzi notevolmente superiori a quelli di concorrenza — 4. Azione della concorrenza potenziale in ordine ai prezzi nelle industrie organizzate in *trust*.

CAPITOLO V. — I *trusts* e la classe lavoratrice . . » 301

1. *Trusts* e salarii; necessità di una indagine deduttiva; critica di talune dottrine ottimiste — 2. Influenza che i *trusts* esercitano: *a)* sul rapporto tra domanda ed offerta di lavoro, *b)* sulla regolarità dell'impiego, *c)* sull'efficacia delle associazioni di resistenza e degli scioperi, *d)* sul costo della vita dei lavoratori — 3. Il protezionismo rincalza gli effetti dannosi dei *trusts* — 4. Influenze più profonde che i *trusts* esplicano, in danno della classe lavoratrice, sull'intero assetto economico e sociale.

CONCLUSIONE . . . . » 328

PARTE PRIMA

Concetto, causa, forme e limiti dei sindacati industriali.

CAPITOLO I.

IL CONCETTO ECONOMICO DEI SINDACATI INDUSTRIALI.

1. Con la espressione « sindacati industriali » dinotiamo una particolare forma dell'associazione economica e precisamente l'unione spontanea e non effimera d'imprenditori della grande industria, diretta ad elevare o a mantenere il saggio dei profitti mercè l'esercizio collettivo di tutta la loro attività industriale o di qualche parte, soltanto, della medesima.

Prescindendo, per ora, dalle forme che queste unioni possono assumere e di cui ci occuperemo in un capitolo speciale, passiamo senz'altro a precisare — *a*) quale ne sia il soggetto — *b*) quale il contenuto.

a) Il soggetto dei sindacati è costituito dai direttori delle grandi imprese moderne. Ciò vuol dire che il moto propulsore di questi nuovi organismi industriali e gli atteggiamenti diversi da essi assunti dipendono da quella classe economica che nell'economia odierna rappresenta il fattore economico *capitale* dal punto di vista, principalmente, della sua applicazione alla produzione. È ben noto infatti che nelle zone più evolute dell'industria, alle quali appunto si rivolge il nostro esame, la figura primitiva

del capitalista-imprenditore, quale la troviamo descritta nelle opere classiche dei grandi maestri della scienza, non è più che un ricordo lontano. La grande impresa si basa sull'associazione dei capitali e specialmente sulla società massima per azioni minime — la società anonima — la quale consente all'imprenditore di raccogliere il capitale ingente, richiesto dalle vaste organizzazioni industriali, attraendo nell'orbita della produzione quei risparmi anche minimi che giacciono sparsi nelle più lontane economie.

In questo stadio più evoluto della organizzazione industriale, il rappresentante specifico dell'elemento *capitale* è distinto da colui che lo fa valere nella produzione ed ha perduta la sua posizione dominante. È l'imprenditore, il capitano dell'industria che rappresenta la figura economica più importante; il capitale non è che uno strumento in sua mano, sebbene di straordinaria potenza, e al pari degli altri fattori della produzione deve subire la legge che esso gli detta (1).

b) Lo scopo al quale tendono gl'imprenditori, coalizzandosi, è di conseguire una più alta rimunerazione per l'opera che essi esplicano nella produzione, di estendere in altra parola il margine dei profitti. E il mezzo del quale si avvalgono è, come abbiamo detto, l'esercizio collettivo e potremmo dire pure cooperativo — le due frasi si equivalgono — della loro funzione industriale.

Gioverà chiarire questo punto seguendo per un momento i varii processi nei quali si esplica l'attività economica di ciascuna impresa e i varii indirizzi che assume, in rispetto ad essa, la lotta di concor-

(1) Vedi su questo punto presso di noi anche E. LORINI, *Il profitto*, Roma, 1901 *passim* e principalmente il cap. V.

renza. Un'impresa, fondata che essa sia, per raggiungere i suoi scopi, dovrà anzitutto trarre dalle economie circostanti i prodotti di suo consumo, materie prime e sussidiarie, strumenti e macchine, ecc. e la vedremo perciò in lotta con i detentori di tali prodotti allo scopo di procurarseli al prezzo minimo. L'impresa dovrà poi, a seconda della sua particolare destinazione, elaborare la materia prima ovvero produrla ed estrarla ed il suo studio sarà di porre in atto quella combinazione dei fattori produttivi che presenti, nelle condizioni dell'ambiente, la massima efficacia. L'impresa venderà in seguito i proprii prodotti e la vedremo in lotta con gl'intermediarii di cui cercherà di appropriarsi il profitto e con i consumatori da cui vorrà esigere il prezzo massimo. Infine l'impresa dovrà ripartire il proprio reddito tra coloro, che comunque concorrano alla produzione, e si manifesta allora la lotta tipica tra il capitale e la mano d'opera.

In una prima sua forma, il sindacato sorge ogni qualvolta le imprese interessate in un medesimo ramo di industria, in luogo di compiere isolatamente, ed anzi in concorrenza tra loro, la propria funzione industriale, si associano per tutti i rapporti sopra indicati o per alcuni soltanto di essi; per influire ad esempio sulle condizioni di vendita o per acquistare in comune le materie prime loro inservienti o per esercitare un'azione concorde regolatrice sui salari.

Devesi però avvertire che la maggior parte degli scrittori, i quali ci hanno preceduto in questa disamina, limitano il concetto dei sindacati alle associazioni che intendono in linea principale a regolare l'attività produttiva e commerciale delle aziende coalizzate, escludendo quelle che si propongono il

solo fine di influire sulle condizioni del mercato del lavoro. Questa distinzione trova il suo fondamento nella sfera diversa, in cui agiscono le due specie di accordo. I sindacati che gl' imprenditori istituiscono per regolare concordemente la domanda di lavoro, svolgono la propria azione nel campo della distribuzione; tendono a determinare il contributo che il lavoratore debba portare all' impresa o la rimunerazione correlativa a tale contributo, possono modificare, in una parola, quella posizione d' equilibrio che circa il riparto del prodotto si stabilisce tra i compartecipi all' impresa, ma lasciano immutate le relazioni che intercedono tra le varie imprese come organi autonomi della produzione. I sindacati industriali, in senso stretto, si costituiscono invece per l' acquisto, la produzione e lo smercio dei prodotti e pongono un limite alla concorrenza nel campo della produzione e della circolazione della ricchezza.

Ma considerate da un punto di vista più elevato e comprensivo, le due specie di accordo appaiono lati diversi di un identico fenomeno. Esse sono entrambe costituite dal medesimo soggetto economico; hanno l' identico scopo di avvantaggiare i direttori dell' industria collegando la loro domanda e la loro offerta; derivano dalla stessa causa: l' impossibilità per gl' imprenditori isolati di reagire contro le molteplici influenze che in regime di concorrenza tendono a ridurre o ad annullare il profitto. Epperò nell' escludere dal nostro studio gli accordi intesi a disciplinare la domanda di lavoro, ci ispiriamo a un semplice motivo di opportunità e di divisione del lavoro, inquantochè non intendiamo in queste pagine trattare *ex professo* delle questioni concernenti il salario e le relazioni tra capitale e mano d'opera.

Ma prescindendo da tale quistione, è da notarsi che i sindacati, nella forma accennata, regolano la condotta di imprese, che appartengono allo stesso ramo di industria e compiono il medesimo processo produttivo; eliminano cioè la lotta di concorrenza che si manifesta tra interessi del tutto simili. Ma nell'economia odierna, fondata sul lavoro diviso, ciascuna impresa trovasi anche a lottare con altre, dalle quali deve attingere i varii elementi occorrenti alla produzione e da cui economicamente dipende, pur essendo giuridicamente autonoma. Ora il sindacato, nella seconda forma che esso assume, tende appunto ad eliminare questa concorrenza, che risulta da una lotta tra interessi del tutto opposti (1) collegando le imprese che si dividono il lavoro e i cui rapporti vicendevoli sono, secondo l'espressione del Pantaleoni, quelli di complementarità e istrumentalità (2).

2. Nel paragrafo precedente abbiamo cercato di circoscrivere il concetto dei sindacati entro linee precise ed univoche ispirandoci, così, a una tendenza assai spiccata in tutta la letteratura economica concernente i sindacati e che mira a distinguerne sempre più il concetto e a restringerne la portata, da altre forme con cui furono confusi. Per comprendere viemmeglio il posto che ad essi compete nel mondo economico come categoria economica autonoma e distinta, gioverà rilevare in questo paragrafo le divergenze fondamentali per cui essi si distinguono da altre associazioni, analoghe solo in apparenza, alle quali vengono erroneamente equiparate.

---

(1) Sulle varie direzioni in cui si svolge la concorrenza vedi SUPINO, *La concorrenza e le sue più recenti manifestazioni*, Bologna, 1893, pag. 4-5.

(2) PANTALEONI, *Alcune osservazioni sui sindacati e sulle leghe*, Giorn. degli Econom., marzo-aprile 1903.

A) Molti scrittori, specie i meno recenti, considerano alla stessa stregua così i sindacati industriali che quelli di speculazione, distinguendoli solamente nel rispetto formale (1). Ma basta enunciare soltanto il concetto dei *rings* e dei *corners* — è così che si chiamano con vocaboli stranieri i sindacati di speculazione (2) — per comprendere come essi costituiscano una figura economica particolare e distinta.

Secondo una definizione comunemente accettata, i *rings* risultano di unioni o leghe tra speculatori o commercianti che tendono ad accaparrare tutto lo *stock* disponibile di una data merce affine di sopravalutarla monopolisticamente sul mercato (3). Essi adunque intervengono tra individui del tutto estranei alla produzione, in questo senso che se pure sono per qualche parte composti di imprenditori, questi non vi partecipano nella loro veste di capitani dell' industria, ma in quanto, cangiata figura, si tramutano in veri e proprii agenti di speculazione. Ed inoltre, a differenza dei sindacati ai quali è dedicato il nostro lavoro, non toccano in nessun punto l'attività complessa delle aziende industriali, ma si insinuano tra i produttori e gli ordinarii intermediarii del commercio e modificano le vie consuete, per

(1) BABLED, *Les syndicats de producteurs et detenteurs de marchandises*, Paris, 1893, pag. 83. — ADORNI, *Rivista internaz. di scienze soc. e pol.*, anno 1899, vol. XIII. — MENZEL, *Les cartels au point de vue de la legislation*, Revue d'Économ. pol., novembre 1894, pag. 831. — BROUILHET, *Essai sur les ententes commerciales et industrielles*, Paris, 1894, ecc.

(2) Questi due vocaboli promiscuamente usati ad indicare i sindacati di speculazione in realtà non si equivalgono. *Ring* (letteralmente anello, cerchio) vuol dire la coalizione, l'accordo intervenuto tra gli speculatori. La voce *corner*, invece, dinota l'effetto del *ring* o meglio lo scopo che esso si propone e che non sempre è raggiunto: l'accaparramento.

(3) Cfr. LEROY-BEAULIEU, *Trattato teorico-pratico di Econ. pol.*, Bibliot. dell'Econ., serie 4.ª, vol. IX, pag. 497.

cui si inalvea lo smercio di taluni prodotti costituendo un nuovo ingranaggio — improduttivo — nel processo della distribuzione.

E da queste divergenze fondamentali altre ancora ne derivano, che qui brevemente riassumiamo:

a) I sindacati industriali esistono in ogni ramo della grande industria, come può facilmente rilevarsi dalle inchieste pubbliche e private e dalle monografie di cui essi sono stati oggetto. Ultimamente, in Germania, l'Unione centrale degl'industriali, in una nota diretta ai rappresentanti dei sindacati per indire una riunione a Berlino, ha potuto dire che « niuno può oggi portare la mano sui *cartelli* senza toccare l'insieme della produzione nazionale » (1). E nulla vi ha di esagerato in tale affermazione, se si consideri l'importanza e la molteplicità delle industrie sindacate. I *corners*, invece, sono tentati per un numero ristretto di merci. Gli speculatori sanno per esperienza che l'accaparramento allora soltanto ha la probabilità di riuscire, quando si volga ad articoli di cui la quantità disponibile sia relativamente limitata e non possa aumentarsi con quella facilità con cui si aumentano, per regola, i prodotti manifatturati. Epperò i *rings* si riferiscono in genere a prodotti agricoli o minerarii: il caffè, lo zucchero, il thè, il rame, i diamanti, l'argento, ecc. (2).

b). I *rings*, inoltre, non si costituiscono, come i sindacati industriali, per uno scopo durevole, ma sono leghe a rapida evoluzione, manovre temporanee ese-

---

(1) Questa nota è riportata da A. RAFFALOVICH in un recente studio (*Trusts, cartels & syndicats*. Paris, 1903, 2.ª ediz., pag. 298-99), che contiene una raccolta preziosa di documenti.

(2) Molti esempi di *corners* sono riportati in BABLED, op. cit., pagg. 87 e 94.

guite, come dice uno scrittore, da uomini di un istante « minute men ». Nel corso di pochi mesi gli speculatori hanno già compiuto tutte le loro operazioni e, vincitori o vinti, abbandonano il campo e si volgono a nuove imprese.

c) Un contrasto assai spiccato mostrano, poi, quanto al loro svolgimento, le riunioni d'imprenditori e quelle formate da persone estranee alla produzione. Le prime, sorte in epoca assai recente, assumono importanza e diffusione sempre maggiore, poichè, come vedremo meglio in seguito, si estendono e si intensificano, nella vita economica odierna, le condizioni che hanno reso possibile il loro sviluppo. I sindacati di pura speculazione appartengono invece ad epoche ormai trascorse ed ai nostri giorni divengono sempre più rari e privi d'importanza. Essi, infatti, in quanto mirano a procurarsi il monopolio temporaneo di una data merce, potevano aver successo in ben altre condizioni economiche, quando per la penuria di capitali, la scarsezza di vie di comunicazioni, l'ignoranza del commercio e gli ostacoli di ogni sorta ad esso frapposti, l'economia era regionale e in mercati limitrofi si passava da prezzi di rarità a prezzi infimi, da crisi di sovraproduzione alla carestia e alla fame (1). Allora l'accaparramento e la speculazione fiorirono e tiranneggiarono i consumatori, siccome dimostra la legislazione repressiva emanata contro gli speculatori in relazione, principalmente, al commercio dei grani. In Roma essi si chiamavano *dardanarii* — spiega un interprete — *quod darent denarios ante* (2), ed erano puniti con

(1) Cfr. il *Dictionnaire du commerce, de l'industrie et de la banque*, Paris, 1900. Mot. *accaparrement*.

(2) Cfr. GUETTA, *Delle coalizioni industriali e commerciali*, pag. 27-8.

pene assai gravi, che mutarono nelle diverse epoche. E la legislazione repressiva continuò nei diversi paesi attraverso il medio evo e per tutto il XVIII secolo, arricchendosi continuamente di ordinanze reali ed editti dei parlamenti. Ma oggi che le merci circolano con facilità e regolarità e il livellamento dei prezzi è un fatto definitivo, se i sindacati di speculazione non sono del tutto scomparsi, hanno però in gran parte perduta la probabilità di riuscire e sono pericolosi più per coloro che li costituiscono che per i consumatori. L'esperienza infatti dimostra che tutti quelli tentati in questi ultimi tempi, hanno condotto al fallimento ed alla rovina dei loro autori. E come esempio tipico potrebbe citarsi in tal riguardo la fine veramente tragica del famoso sindacato francese del rame (1).

B) Non ci diffondiamo più a lungo sulla differenza tra i sindacati industriali e quelli di speculazione, che è accettata in tutte le monografie più recenti (2). Ormai tutti gli scrittori sono concordi nel circoscrivere l'ambito dei sindacati alle *unioni libere e convenzionali tra imprese di un medesimo ramo o di rami connessi d'industria*. Senonchè questo concetto, quando non contenga nessun'altra determinazione, ci sembra anche esso, per altro rispetto, incompleto.

L'impresa, pur essendo un fatto economico costante nella sua essenza e nelle sue funzioni principali, ha

(1) Per la storia di questo sindacato vedasi LEROY-BEAULIEU, *Économiste français*, 9 marzo 1889.

(2) Tra gli scrittori che hanno più nettamente stabilita questa differenza va citato l'economista russo Yanschoul, il quale, siccome afferma il prof. Micklachewsky, avrebbe scritto uno dei più notevoli lavori sulle coalizioni d'imprenditori. Cfr. MICKLACHEWSKY, *Les syndicats industriels d'après l'ouvrage russe du prof. Yanschoul*, Revue d'Écon. pol., novembre 1896.

assunto, nell'evoluzione storica, forme molto diverse, le quali per un fenomeno di coesistenza assai frequente nel campo sociale si dispiegano tuttora al nostro sguardo nell'attuale fase dell'economia. Tuttora accanto alla piccola azienda che funziona in maniera discontinua, senza il sussidio di rilevanti capitali, confondendosi con l'economia famigliare del suo capo, è la grande impresa capitalistica, organismo complesso che provvede con mezzi complicati e sottili a fornire ininterrottamente il mercato mondiale di un determinato prodotto. Ora, relativamente alla nostra disamina, possono comprendersi — noi domandiamo — in una medesima categoria, così gli accordi che intervengono al sommo della scala delle imprese, come quelli che limitano la concorrenza tra i piccoli produttori autonomi?

Un economista eminente, lo Schaeffle, in un articolo pubblicato nella *Zeitschrift für die gesammte Staatswissenschaft* (1), risponde affermativamente sostenendo che si debbano classificare tra i sindacati industriali anche le associazioni create dagli artigiani nel campo della piccola industria. Ma le due specie di accordo si muovono in un ambiente economico e sociale così diverso, che l'includerli nello stesso concetto adduce a confonderne la nozione piuttosto che a lumeggiarla; e ci pare cosa tanto più condannabile, in quanto può servire di sostrato alle fallaci analogie, che si vorrebbero scorgere tra i moderni sindacati e le corporazioni medioevali.

Un concetto che frequentemente ricorre negli scrittori che ci hanno preceduto in questa disamina, è appunto questo, che le coalizioni industriali siano spuntate in pieno secolo XIX come un ricorso, una

---

(1) Anno LIV, heft III, pag. 483.

rifioritura delle antiche associazioni di mestiere. « *Multa renascentur quae jam cecidere,* può ben ripetersi anche di certe forme economiche che si credevano, non senza fondamento, morte e seppellite, le quali tornano sulla scena del mondo e tentano scuotere l'edificio teorico innalzato dagli economisti, trasformando l'organizzazione industriale della società ». Così dice un egregio scrittore nostro (1) e così ripetono, sotto altra forma, il Babled, il Betocchi, il Menzel, il Liefmann (2), ecc. I quali riducono le differenze che intercedono tra i due fenomeni ai privilegi goduti dalle corporazioni, agli intenti politici, sociali, religiosi cui s'ispiravano, alla impronta coattiva di cui erano rivestite, contrapposta al regime di libertà in cui sorgono i sindacati.

Ma contrariamente a ciò che pensano questi scrittori, a noi sembra che nessun vincolo continuativo leghi i sindacati alle corporazioni medioevali, e fondiamo questa opinione non già sulle note distintive ora indicate, le quali colgono soltanto i lati superficiali e meno importanti, ma su differenze organiche e fondamentali, che scaturiscono dall'intera costituzione economica.

La coalizione industriale erompe nel campo economico dalle condizioni di fatto in seno a cui si svolge

---

(1) R. Dalla Volta, *Le coalizioni industriali*, nel Giornale degli Econ., anno IV, pag. 204.

(2) « Nos syndicats de producteurs sont, comme nombre de trouvailles contemporaines, beaucoup moins une nouveauté, qu'une réédition de choses très anciennes », Babled, op. cit., introduz. — C. Betocchi, *Le coalizioni industriali nell'Economia e nel Diritto*, Napoli, 1891, p. 48-9.

Il Loria nella *Costituzione economica odierna* (Torino, 1899, p. 618) giudica i *trusts* « elemento esiziale di involuzione economica ». Ma non ci pare che queste parole possano interpretarsi, come le interpreta il Flora, essere cioè i sindacati nel pensiero del Loria, il semplice ricorso storico delle corporazioni medioevali. [Cfr. lo studio del Flora; *I sindacati industriali* (*trusts*). Torino, 1900, pag. 9].

la grande industria, ed è indice di quel periodo storico in cui il sistema capitalistico ha già raggiunto le più alte vette del suo sviluppo. Ciò presuppone l'esistenza di taluni fatti sconosciuti in altre epoche; così una distinzione ampia delle classi sociali e, in corrispondenza, una netta specificazione nelle varie categorie del reddito per cui le figure del profitto, del salario, dell'interesse prendono consistenza come categorie economiche indipendenti. Ne deriva che i sindacati involgono un complesso di problemi relativi al compenso del lavoro, al profitto, alle relazioni tra imprenditori e operai, i quali non si poterono neppur concepire ai tempi delle associazioni di mestiere.

Queste, infatti, fioriscono in un periodo di economia egualitaria in cui è ancora ignoto il profitto industriale, base del sistema capitalistico. « I singoli produttori che compongono la corporazione non sono imprenditori, ma sono lavoratori; la libera disposizione del lavoro di un certo numero di operai da parte di un capitalista, questa premessa dell'impresa moderna, non è consentita ai membri della corporazione; il capitale stesso non ha, come tale, alcuna potenza di acquisto, nè alcuna parte nel reddito. Il reddito che gli artigiani percepiscono non ha dunque natura di profitto » (1). E per queste caratteristiche appunto il regime corporativo è assunto nel sistema economico loriano come una anticipazione, rozza ed imperfetta, di quella associazione mista che è la meta verso cui tende, nella sua evoluzione, l'economia capitalistica.

---

(1) SCHÖNBERG, *Wirthschaftliche Bedeutung des deutschen Zunftwesens im Mittelalter*, Berlino, 1868, pag. 65, riportato in LORIA, *Analisi*, II, cap. IV, pag. 160.

Ogni sostanziale assimilazione tra le forme odierne di organizzazione industriale e quelle che si adergono sull'industria rudimentale ed anemica dell'età di mezzo è, adunque, inammissibile. Le coalizioni d'imprenditori sono un fenomeno modernissimo e non hanno riscontro in altri periodi della storia per la ragione, assai semplice, che le condizioni economiche, di cui si presentano come il naturale corollario, non si sono mai altra volta verificate. E se così è, è ovvio intendere come sia lungi dal vero il Von Halle, quando afferma che la questione dei sindacati assume in Europa un aspetto ben diverso che in America, per la ragione che essi costituiscono un fenomeno affatto nuovo sul continente americano mentre non sono sconosciuti in Europa, « ove le gilde e le corporazioni sono state da tempo immemorabile istituzioni legali » (1).

3. Estendendo al nostro argomento un concetto enunciato dal Lorenzoni nella sua profonda disamina del fenomeno cooperativo, possiamo dire che i sindacati industriali, in quanto tendono a raggruppare soggetti economici omogenei per volgerli al conseguimento di un medesimo fine, l'elevazione del profitto, si risolvono nella organizzazione economica della grande industria; costituiscono, cioè, un fenomeno di classe che, come tale, trova riscontro nel movimento associativo, che si delinea in seno alle altre classi economiche e pel quale tendono tutte a combattere in serrate falangi la lotta economica (2).

È ovvio però avvertire che la diffusione dei sindacati non può eliminare quella divisione di interessi,

---

(1) VON HALLE, *Trusts or industrial combinations*, New-York, 1899, pag. 1.

(2) G. LORENZONI, *La cooperazione agraria nella Germania moderna*, Trento, 1902. Vedasi principalmente il vol. II, *passim*.

che sussiste in seno alla classe capitalistica e ridurla ad unità armonica. Una classe economica può considerarsi come un tutto omogeneo, solo quando venga considerata in contrasto con le classi rivali; considerata, invece, nella sua intima costituzione apparisce composta di tanti gruppi, che presentano interessi discordanti e che sono, non di rado, in aperta lotta tra loro. Così, per fare un esempio, i coltivatori di miniere di ferro e di carbone desiderano guadagnare a scapito delle ferriere e delle acciaierie, e queste alla loro volta sono in conflitto di interessi con i costruttori di macchine. Ora quando il sindacato sorga, diremmo quasi, in linea verticale, in profondità, collegando le imprese che dalla estrazione del carbone e del ferro conducono all'elaborazione delle varie forme di acciaio e in ultimo alla costruzione delle macchine, non v'ha dubbio che sono in modo completo conciliati gli interessi contraddittorii di quei produttori appartenenti ai tre gruppi citati, i quali si uniscono in un medesimo intento economico. Ma quando l'organizzazione sindacale comprenda solo gl'imprenditori interessati nel medesimo ramo d'industria, anzichè eliminare accresce la lotta tra i varii gruppi in cui si scinde la classe capitalistica, e non di rado si assiste a questo fenomeno che la costituzione di un sindacato in un certo ramo di industria provoca la costituzione di altri sindacati nelle industrie tributarie (1).

E la lotta, di cui parliamo, tra gruppi antagonisti di produttori riceve ancora maggior risalto dopo la formazione di sindacati in quelle industrie le quali

---

(1) Vedi in proposito K. KAUTSKY, *Bernstein und das sozial democratische Program*; traduzione francese col titolo: *Le marxisme et son critique Bernstein*, Paris, 1900, pag. 153.

producono beni che possono sostituirsi gli uni agli altri per soddisfare un medesimo bisogno. Così, in America, la lotta tra fabbricanti di olio di lino e di olio di cotone è divenuta assai più vivace dopo che le due industrie si sono separatamente sindacate e molto aspra è anche la lotta che si combatte tra il sindacato del petrolio e le compagnie del gas o di elettricità. Coll'estendersi delle coalizioni — scrive il Dubois — la lotta *interna*, che si svolge in seno a ciascuna industria, viene sostituita dalla lotta *esterna* tra industrie diverse egualmente sindacate, al modo stesso che nell'ordine politico alla guerra civile succede la guerra fra nazioni (1).

Siccome dicevamo, nel presente momento economico l'associazione non è fenomeno particolare alla classe capitalistica e potremmo anche aggiungere che in taluni paesi l'organizzazione di altre classi è ancora più avanzata, che non sia l'organizzazione della grande industria. In Germania, ad esempio, la classe agraria sorpassa in tal riguardo tutte le altre e nei paesi più evoluti, sotto la pressione delle influenze nuove, gli operai vanno costituendo dei *trusts* assai più estesi di quelli che abbiano mai formati i capitani dell'industria. Ma niuno potrebbe contestare che l'associazione economica dei grandi imprenditori sia la più importante fra tutte. Tale importanza le deriva dalla classe stessa di cui essa risulta e che ha in sua mano il dominio del mondo economico. È infatti ben noto che la costituzione economica odierna si annunziò col predominio della grande industria, il quale ha potuto estendersi ed affermarsi nell'ulte-

(1) DUBOIS, *Les monopoles industriels aux États-Unis*, Revue des deux mondes, 1 febbraio 1897, pag. 646. Però anche questa lotta *esterna* può essere eliminata da nuovi accordi, siccome molteplici esempii dimostrano.

riore evoluzione dell'economia. Questa importanza è stata in principio disconosciuta dagli economisti liberali, i quali accolsero ai suoi esordii il movimento sindacale con ostentata indifferenza od aperta avversione ritenendolo in contraddizione con le leggi naturali dell'economia, ma oggi le idee sono assai mutate ed a ciò ha contribuito da un lato il diffondersi e il rafforzarsi di quel movimento e dall'altro il particolare rilievo che esso ha ricevuto nella letteratura socialista (1).

Un'ultima osservazione ci sembra necessaria in questo capitolo preliminare. Studiando i sindacati

(1) Anche lo Stuart Mill ed il Cairnes, sebbene scrivessero quando già il movimento sindacale andava delineandosi nell'industria, niuna attenzione prestarono al nuovo fenomeno. In una sua opera appena abbozzata sul socialismo, confutando in ispecie Louis Blanc, il Mill nega recisamente che l'evoluzione industriale possa metter capo al monopolio. « Non si è mai visto, egli dice, che un ramo importante di industria o di commercio, prima diviso tra un gran numero di individui, sia divenuto il monopolio di un piccolo numero e tende meno che mai a divenirlo ». [Cfr. G. STUART MILL. *Il Socialismo.* Frammenti inediti riuniti da M. DE SANCTIS, Napoli, 1899, pag. 62]. E il CAIRNES nella parte seconda dei suoi *Principii fondamentali di Economia politica* (Bibl. dell'Econ., ser. 3.ª, vol. IV, pag. 157), dopo avere a lungo trattato delle associazioni operaie pone una questione puramente teorica sulla potenza dei capitalisti a farsi padroni, mediante l'accordo, del mercato del lavoro, ma non accenna, neppure, all'ipotesi che essi sostituendo alla lotta l'unità degl'interessi possano costituire dei monopolii anche nel campo della produzione.

PROUDHON, invece, in molti passi del suo *Sistema delle contraddizioni economiche* (Bibl. dell'Econ., serie 3.ª, vol. IX, cap. V), si occupa dei sindacati, ai quali annette importanza grandissma; ed enumera con visibile compiacenza tutti quelli che si erano costituiti ai suoi tempi deridendo il TROPLONG, il quale giudicava che essi *smentissero le più sane nozioni dell'economia sociale.* Quale significato e quale importanza attribuiscano poi ai sindacati i socialisti moderni può facilmente rilevarsi dall'opera già citata del KAUTSKY (p. 153) e da uno studio del Lafargue sui *trusts* americani. « *Les trusts*, scrive il LAFARGUE, *sont un phénomène historique nouveau d'une si puissante action sur le monde capitaliste, qu'ils relèguent au second plan tous les faits économiques, politiques et scientifiques survenus dans ces quarante dernières années* ». (*Les Trusts Américains*, Paris, 1903, *avant-propos, VI*).

industriali noi illustreremo, in questo volume, l'organizzazione economica della classe capitalistica. Ma non tutte le unioni, cui questa classe dà vita, hanno contenuto prettamente economico. Ve ne ha alcune, senza forma precisabile, le quali si propongono di difendere gl' interessi comuni a determinate categorie di industriali, senza ingerirsi menomamente nella gestione delle loro imprese; sono associazioni basate sulle prestazioni contributive dei membri e la cui attività si esplica col diffondere in giornali e pubblicazioni speciali le notizie e statistiche più importanti per ciascuna industria, nell'agevolare le relazioni tra le varie aziende, nel promuovere l'insegnamento professionale, nel proteggere i soci contro le ingiuste pretese sollevate contro di essi da pubbliche amministrazioni, ecc. Le troviamo diffuse specialmente nei paesi in cui la classe imprenditrice è economicamente ed intellettualmente più evoluta. Così in Inghilterra l'ultima e grandiosa inchiesta sul lavoro mise in luce una folla di queste associazioni riferentisi, in massima parte, alle industrie metallurgiche e navali, alle tessili e alle minerarie (1).

Assai spesso, oggi che le industrie sentono così profondamente gli spostamenti della politica doganale e finanziaria dei varii Stati, altre associazioni sorgono con lo scopo di influire sui poteri pubblici e ottenere dazii protettori, franchigie doganali, premii di fabbricazione, ecc. E, sia detto di passaggio, i mezzi che tali società impiegano per raggiungere i loro fini, sono, qualche volta, assai poco edificanti. In America, ad es., la *Brewers' National Convention*, che riunisce in società i grandi fabbricanti di birra

(1) Cfr. su questo punto JANNACCONE, *La questione operaia in Inghilterra*, Bibl. dell'Econ., serie 4.ª, vol. V, p. 450 e seg.

degli Stati Uniti, per evitare la promulgazione di leggi sulla tolleranza o l'inasprimento di speciali imposte, si tramuta in una grande macchina elettorale e compera con la potenza dei dollari gl'intemerati legislatori (1).

Dal nostro studio queste associazioni che non hanno carattere prevalentemente economico sono escluse, ma ciò non vuol dire che niuna influenza esse esplichino sulle condizioni economiche della classe imprenditrice. Le varie forme che assume l'organizzazione di ciascuna classe economica sono lati diversi di un identico fenomeno, e se possono separatamente studiarsi, non sempre in pratica presentano una netta separazione e influiscono l'una sull'altra assai variamente (2). Ed è a notarsi, in questo riguardo, che le associazioni ora ricordate assai spesso preludono alla creazione di vincoli assai più saldi tra i consociati. Così in Germania — attesta il Bücher — il movimento sindacale si diffuse con grande intensità dopo che la politica protezionista iniziata nel 1878, mise a contatto i grandi industriali che sentirono il bisogno di unirsi in speciali società per tutelare i proprii interessi « per assediare gli uffici dei ministri e del parlamento, per *lavorare* i deputati e la stampa » (3). E quanto all'Italia, il Tombesi che ha con grande amore studiato le condizioni del nostro cotonificio, nota come i vari consorzi sorti tra le ditte cotoniere per agevolare lo smercio degli *stoks* accumulatisi in grazia di un esagerato protezionismo, siano appunto antesignani di veri e proprii sindacati (4).

(1) VON HALLE, op. cit.

(2) Si leggano su questo punto le belle considerazioni che presenta il Lorenzoni nell'opera citata.

(3) BÜCHER, art. cit., pag. 911.

(4) TOMBESI, *L'industria cotoniera italiana*. Pesaro, 1901, p. 192 e seg.

CAPITOLO II.

CAUSE DEI SINDACATI INDUSTRIALI.

1. A ciascuno che volga per poco la sua attenzione alle varie teoriche, addotte dagli scrittori per dar ragione della genesi e dello svolgimento delle coalizioni industriali, è facile rilevare come in questo argomento tengano il campo due dottrine recisamente contraddittorie.

Secondo una larga corrente di economisti, alla quale appartengono scrittori socialisti e non socialisti, la formazione dei sindacati è in modo intimo collegata alle profonde perturbazioni che adduce nell'organismo economico lo sviluppo patologico assunto dalla libera concorrenza. In questa opinione, che è accolta anche in documenti ufficiali (1), consentono moltissimi autori, i quali hanno portata la loro attenzione sull'argomento (2); ma nessuno, a parer nostro, ha enunciato tale dottrina con maggiore chiarezza e concisione del Montemartini. « La concor-

(1) Nell'unione americana un'apposita Commissione nominata dal *Congresso riferiva che « the combination grows out of and is the natural development of competition and that in many cases is the only means left to the competitors to escape absolute ruin »* (riportato in R. T. Ely, *Monopolies and Trusts*, New-York, 1900, pag. 143).

(2) Aldace F. Walker, *Anti-trust legislation*, nel « Forum », del maggio 1899. — Liefmann, *Les caractères et les modalités des cartells*, « Revue d'Écon. pol. », luglio 1899. — W. M. Collier, *The trusts*, New-York, 1900. — Ch. Gide, *Principes d'Écon. pol.*, 5.ª ediz., pag. 173 ecc.

renza — dice questo scrittore in un articolo pubblicato nella *Critica sociale* — può essere assunta come fattore di produzione, ma appunto per questo, essa sarà soggetta alla legge dei compensi decrescenti, quando solo questo fattore aumenta, rimanendo invariati gli altri fattori della produzione. Ed allora la concorrenza, diventata anti-economica, sorpassato il limite di saturazione nelle diverse combinazioni produttive, negherà sè stessa e fatalmente darà origine al proprio contrario: al monopolio » (1).

Come si vede, questa dottrina è tutta penetrata dal concetto che la concorrenza, per antagonismi organici, sia condotta, nel suo svolgimento, ad annullare senza tregua le condizioni da cui trae la sua esistenza. Onde può ben dirsi che gli scrittori ora citati, muovendo dall'esame di una particolare forma economica, fanno rifiorire la vecchia tesi della concorrenza *autodistruttrice* (*self-annichilating*) sulla quale con tanta compiacenza si soffermarono i primi socialisti del secolo XIX da Fourier a Louis Blanc e Proudhon (2).

(1) G. MONTEMARTINI, *Costituiscono i Trusts un monopolio naturale o artificiale?*, « La Critica Sociale », febbraio 1900, pagg. 44-46.

(2) Riportiamo qui un passo in cui Fourier, che ha nelle sue opere le vedute più geniali sulla successiva evoluzione economica, pare accenni in guisa punto benevola agli odierni sindacati. « La libera concorrenza — egli scrive — ha un termine che non è stato intravisto dagli economisti; essa ha per risultato ulteriore la feudalità industriale, che si costituisce mediante un sistema di compagnie federate, le quali, valendosi dei loro enormi capitali, dettano senza alcun ostacolo la legge sul mercato e riducono in schiavitù industriale tutto ciò che è fuori del loro seno » (cfr. le *Oeuvres choisies* par CH. GIDE, pag. 76 e seg.).

Secondo il LEROY-BEAULIEU (*Trattato di Econ. pol.*, nella « Bibl. dell'Econ. », serie 4.ª, vol. IX, pag. 459) la proposizione che la concorrenza conduce al monopolio sarebbe stata enunciata la prima volta da PROUDHON nel suo *Sistema delle contraddizioni economiche* (1846); ma sta in fatto che prima di Proudhon già LOUIS BLANC (*Organisation du travail*, 1847) e FOURIER (*Traité de l'Unité universelle*, 1822) l'avevano limpidamente affermata.

Nel campo opposto altri scrittori negano recisamente che i sindacati siano sorti come naturale conseguenza del sistema individualistico e che possano riannodarsi alle influenze dissolventi della libera concorrenza. Quando si scrive che l'individualismo economico si è rivelato incapace a dare stabile assetto alla vita sociale ed ha portato il disordine in tutti i rami dell'attività economica seminando ovunque rovine e disastri, si dimentica, secondo questi scrittori, che nell'economia odierna non è veramente in vigore il sistema della libertà, poichè mille freni e mille privilegi inceppano l'attuazione delle leggi economiche, che governano l'organismo sociale. Ed è appunto da questo sistema ibrido, instaurato con la complicità dei poteri pubblici, che sgorgano le coalizioni di imprenditori; le quali perciò debbono considerarsi non già come il prodotto spontaneo dell'evoluzione sociale, ma costruzioni artificiali e patologiche che sarebbero colpite nella base stessa della loro esistenza, quando fosse ristabilito il libero gioco delle forze economiche.

Questa opinione che forma parte integrante di un avanzato sistema individualistico, trova dal punto di vista dottrinale i suoi maggiori sostenitori nelle file della scuola ottimista francese, la quale muove dal presupposto che il regime di concorrenza, nella sua forma illimitata, sia applicabile nel modo più assoluto a tutto il campo economico e costituisca, anzi, il solo sistema di organizzazione naturale.

Ma questo assoluto feticismo per la libera concorrenza che domina tutta la dottrina ottimista, non ha in sè nulla di scientifico ed è pienamente sgominato da un esame positivo dei fatti e rapporti economici. I quali dimostrano, come ora vedremo, che nelle maggiori industrie capitalistiche, pur dove niun

ostacolo intralci il libero svolgimento delle forze economiche, gli sforzi egoistici dei produttori isolati, anzichè addurre i benefici effetti che ci vengono additati, rendono incerta ed oscillante la vita economica e riducono a proporzioni infinitesimali il reddito del capitale.

Ci affrettiamo però a soggiungere che neppure può accettarsi la teoria opposta, combattuta dagli ottimisti. Poichè se questa contiene in sè una parte di vero, in quanto pone in luce l'importanza che ha, innegabilmente, la concorrenza nella formazione dei sindacati, d'altro lato soffermandosi esclusivamente su questo fattore si rivela impotente a spiegarci il modo col quale si verifica l'evoluzione delle forme economiche. E difatti se il motivo propulsore delle coalizioni potesse trovarsi esclusivamente nella concorrenza, poichè questa domina in tutte le sfere della produzione, il movimento sindacale dovrebbe estendersi a tutto il campo economico, laddove è noto che esso si limita ad alcune zone soltanto dell'industria e neppure le più numerose.

Si può obbiettare che la concorrenza impone agl'imprenditori la necessità di federarsi solo in quelle produzioni in cui assume manifestazioni patologiche e agisce a depressione del profitto; e l'obbiezione è verissima. Ma perchè — noi domandiamo — la concorrenza ha effetti così diversi nei varii rami dell'attività economica? Perchè in alcune industrie compie normalmente quelle funzioni che il Clark dice di « regulator of values and divider of the fruits of industry » (1) mentre in altre tale funzione risulta totalmente invertita? Ciò vuol dire,

---

(1) JOHN B. CLARK, *The limits of competition*, « Political Science Quarterly », marzo 1887.

a parere nostro, che nella formazione dei sindacati la concorrenza altro non è che lo strumento immediato ed appariscente, mentre al disotto di esso vi debbono essere altri e più importanti fattori. E insistiamo su questo punto, poichè non ci sembra che sia stato sufficientemente chiarito in tutta la letteratura riferentesi ai sindacati, mentre è senza dubbio di fondamentale importanza per comprendere la genesi dei nuovi organismi economici.

Per penetrare, secondo noi, nell'intimo suo meccanismo il processo formativo dei sindacati, conviene opporre allo studio delle forme economiche superficiali (siccome è quello che si volge alla concorrenza), l'indagine dei fenomeni più profondi che ne formano la base e che generano, col loro mutamento incessante, la progressiva sostituzione dei metodi di organizzazione.

Che cosa infatti importa, nel suo contenuto, il movimento sindacale? lo abbiamo già rilevato: il passaggio da una forma ad un'altra di organizzazione industriale. Mentre in base al sistema della libera concorrenza è consentito ai produttori libertà nell'esercizio delle imprese e libertà del mercato, in modo che ciascuno possa a suo talento determinare l'estensione della propria azienda, la qualità e quantità della produzione, i prezzi e i luoghi dello spaccio, ecc.; sorta invece la coalizione, gl'imprenditori associati sono vincolati da speciali accordi che possono concernere, più o meno strettamente, i varii rapporti enunciati. I due ordinamenti danno adunque diverso indirizzo all'attività degl'imprenditori, ma considerati nella loro essenza, appaiono, egualmente, due sistemi industriali, i quali impongono un complesso di azioni e l'astensione da un complesso di altre azioni, in quanto ciò risponde ai fini voluti

dall'organismo economico. L'unica differenza che tra essi intercede è che il primo trova la sua determinazione e le sue sanzioni in un complesso di leggi, mentre l'altro rimane precipuamente fondato sulla volontà delle parti (1). Ma questa differenza nonchè ferire la loro identità sostanziale, vale anzi a confermarla, poichè è naturale che questa forma di organizzazione, la quale è ancora nella fase iniziale del suo svolgimento, segua quel consueto processo pel quale sistemi ed istituti attinenti all'ordine della ricchezza, prima di entrare nell'ambito della legge, trovano la loro prima e più importante sanzione nella pratica economica.

È noto infatti, che i varii sistemi economico-giuridici, che regolano, in ciascun periodo storico, l'attività economica individuale e sociale, si producono come il riflesso dei rapporti più profondi dell'organismo produttivo. Prevale in ciascun'epoca quel sistema che meglio risponde alle esigenze tecniche e sociali della produzione. Ma come questa offre una successione di manifestazioni sempre nuove e diverse, giunge un momento in cui cessa ogni armonica rispondenza tra la soprastruttura economico-giuridica e le mutate condizioni industriali, ed a ciò segue un periodo di trasformazione, per cui si decompongono le vecchie forme di organizzazione e ne sor-

(1) Noi non ignoriamo che gl'imprenditori, per creare o disciogliere il vincolo sindacale e per tutelare la fede agli accordi stabiliti, si valgono, generalmente, delle leggi vigenti sulle società industriali e commerciali; ma vogliamo notare che manca tuttora, nei varii paesi, un complesso di leggi, il quale riconosca e governi i sindacati come una categoria economica e giuridica autonoma. Solo negli Stati Uniti esiste un'ampia mole legislativa sulle coalizioni *(anti-trust laws)*, ma, come è a tutti noto, non mira a regolare, ma a distruggere le coalizioni stesse e non ha avuto in pratica nessun risultato.

gono altre meglio rispondenti alle nuove condizioni ad ai nuovi bisogni.

Per spiegarci, ad esempio, il dissolvimento del regime corporativo e il sorgere della concorrenza e per comprendere il perchè dell'epoca in cui si compie questo processo, bisogna appunto indagare i mutamenti che si sono prodotti nell'organismo economico. Ma se, come dicevamo, il regime sindacale corrisponde, sostanzialmente, a quelli che lo hanno preceduto, ne segue che il fenomeno per cui esso interviene in una parte del campo economico a surrogare la concorrenza illimitata, deve trovare, analogamente, le sue cause determinanti in una ulteriore modificazione dell'organismo industriale.

Ora da tali conclusioni non discordano i risultati della indagine positiva, la quale ci dimostra come la concorrenza e i sindacati sorgano in due fasi distinte del sistema capitalistico della produzione. Questo, come è noto, trae il suo carattere distintivo dalla prevalenza dell'elemento capitale sugli altri fattori della produzione; ma come è facile rilevare all'osservatore anche superficiale, il predominio del capitale, che impronta di sè tutta l'economia capitalistica, assume man mano che questa si svolge, forma e dimensioni diverse. In una prima fase, che va dalla rovina dei corpi d'arte e mestieri, e dalla scomparsa delle comunità agrarie fino alla metà del XIX secolo, l'anticipazione capitalistica, pur seguendo la legge dell'intensità crescente, non solo appare contenuta entro limiti relativamente ristretti, ma assume nelle imprese precipua importanza come capitale di esercizio, mentre il capitale di fondazione, necessario acchè quelle possano iniziarsi, rimane in linea secondaria e subordinata. Ma intorno alla metà del secolo, la rivoluzione compiuta nel sistema dei trasporti,

il prevalere del liberismo nella politica commerciale, l'incremento del potere d'acquisto della classe lavoratrice e l'ulteriore evoluzione dei congegni del credito dischiudono, col concorso di altri e meno importanti fattori, l'era del grande capitalismo, nel quale la lotta iniziata nell'epoca antecedente tra i mestieri e la manifattura e poi tra questa e la fabbrica, ha termine con la concentrazione dell'attività produttiva in poche e gigantesche imprese macchinofattrici. E in questa seconda fase dell'economia capitalistica, l'anticipazione cui deve sobbarcarsi l'imprenditore nell'iniziare la produzione, raggiunge dimensioni che sarebbero parse favolose anche in tempi a noi vicini e riveste, inoltre, per una parte sempre maggiore e più importante, la forma di materiale fisso.

Ora a noi sembra che in questa concomitante intensificazione e concentrazione dell'industria capitalistica si celino le cause profonde, le quali determinano, in una parte del campo economico, lo sfacelo del regime di concorrenza e la genesi delle coalizioni. E dedicheremo appunto alla dimostrazione di questa tesi le pagine che seguono.

2. « Come di qualunque organismo vivente — nota il Ricca-Salerno — così delle forme ed istituzioni sociali possono dimostrarsi le cagioni di vita e di morte, il principio e la fine della loro esistenza » (1). Questo concetto di cui l'insigne economista fa una lucida applicazione nelle sue indagini sulla teoria del salario, può assumersi come punto di partenza per uno studio positivo, realistico del sistema di concorrenza: per uno studio cioè, il quale, considerando come tale sistema altro non sia che un prodotto

---

(1) RICCA-SALERNO, *La teoria del salario nella storia delle dottrine e dei fatti economici*, Palermo, 1900, prefazione.

spontaneo dell'evoluzione sociale, intenda a dargli una delimitazione razionale in armonia con la natura concreta delle cose. Ma a tal uopo conviene tenersi lontani da conclusioni aprioristiche, ispirate a pregiudizii di scuole e di sistemi, per porsi sul terreno più sicuro dei fatti. Si è detto — e non erroneamente — che in ciascuna sfera della produzione la concorrenza genera tra le varie imprese uno stato di guerra; nulla di più giusto, in conseguenza, che per valutarne gli effetti si debba tener conto così dell'intima struttura degli organismi industriali in lotta tra loro (e che risulta dalla qualità e quantità di capitale che impiegano, dalle condizioni di equilibrio interno tra i possessori dei singoli elementi produttivi, dall'imponenza assunta dall'elemento rischio, ecc.) come della estensione del mercato, su cui la lotta stessa si combatte; seguendo in tal guisa quegli stessi metodi, che con profonda analisi sono stati applicati ad un'altra guerra — la vera — in un'opera, divenuta classica, del consigliere di Stato russo De Bloch (1).

Senonchè il campo su cui agisce la concorrenza è così vasto e multiforme e subisce l'influsso di tanti fattori, da rendere assai difficile lo sceverare per via diretta quali siano gli effetti reali del regime di concorrenza. A questo ostacolo, però, possiamo sfuggire compiendo la nostra indagine in via ipotetica; supponendo cioè che la concorrenza esplichi la sua azione in tante fasi distinte della vita industriale, nelle quali l'organismo della produzione assume un grado di intensità sempre più elevato. E questo esame, come vedremo, non ha importanza mera-

(1) JEAN DE BLOCH, *La guerre future aux points de vue technique, économique et politique*, traduz. dal russo, Paris, 1899.

mente teorica, ma proietta viva luce sulle più recenti manifestazioni della morfologia economica.

a) Supponiamo, in primo luogo, che la concorrenza regoli i rapporti di produzione in una fase iniziale dell'economia, quando l'esercizio del lavoro diretto ed indipendente escluda ogni dominio capitalistico. È noto quali forme assume l'industria in questo periodo: in ciascun ramo dell'attività economica vi ha un certo numero di artigiani indipendenti, i quali sfruttano le forze della produzione con processi diretti e poco costosi; gl'intermediarii sono sconosciuti o ridotti a un numero assai esiguo; la produzione, spiccatamente locale, si rivolge ad una stretta cerchia di consumatori; è minima l'alea cui ciascuna impresa soggiace sul mercato.

Quando la libera concorrenza intervenga in questo periodo, è certamente raggiunto quell'equilibrio tra domanda ed offerta, tra bisogni ed approvvigionamenti. dietro il quale invano oggi si affatica l'ingegno dei grandi imprenditori. Ma questo benefico risultato non è già dovuto all'azione della concorrenza, ma alla semplicità stessa della struttura industriale, la quale è così congegnata, che le varie imprese funzionano, per regola, in maniera discontinua ponendosi in movimento ogni volta che sorga un bisogno e in quella misura che sia necessaria per soddisfarlo. A conferma di ciò può addursi il fatto che le crisi di sovraproduzione, ignote oggi nel campo della piccola industria, erano sconosciute del pari nel medio evo, che costituisce l'età classica dell'artigianato, sebbene fossero allora in vigore misure restrittive intorno all'esercizio del lavoro, al commercio, alla fissazione dei prezzi e via dicendo.

Ma se il regime della libertà come quello delle corporazioni non hanno, in questa fase dell'economia,

alcuna importanza nell'adeguare la produzione al consumo, influiscono invece potentemente, ed in guisa diversa, sulla posizione economica dei produttori. Il sistema della concorrenza, devesi riconoscerlo, non appare, in tali condizioni, il più adeguato a determinare una giusta distribuzione degli artigiani nei varii mestieri ed a mantenere il reddito del lavoro ad un livello che sia per tutti rimunerativo.

La concorrenza, infatti, per produrre effetti benefici, presuppone che le varie unità economiche in lotta tra loro siano in grado di valutare esattamente, in ciascun momento, il loro tornaconto economico, e che sommettano esclusivamente agli impulsi di questo la propria condotta. Ma qui la concorrenza si abbatte in un ambiente estremamente vischioso in cui l'ignoranza, l'abitudine, l'amore pel proprio mestiere ed un conserto di altri motivi antieconomici, intralciano per mille vie il suo svolgimento. Il piccolo produttore, fedele allo spirito di *routine*, è tenacemente legato al proprio mestiere ed ai metodi di produzione divenuti, in esso, consuetudinarii, e questa forza d'inerzia che ostacola la sua migrazione dall'uno all'altro ramo di industria, determina perdite in alcuni di essi, sopraredditi in altri ed impedisce quel livellamento progressivo delle condizioni sociali, che deve costituire lo scopo precipuo di ogni sistema di organizzazione economica. Tutto ciò è pienamente dimostrato dall'affollamento che oggi si verifica in alcuni rami della piccola industria a scapito di altri, e dal disagio che ne deriva così ad intere classi di produttori indipendenti che alla stessa economia generale (1).

(1) È a tutti noto, ad esempio, come i piccoli commercianti, per la facilità stessa della loro funzione, siano sempre in numero eccessivo e

Se malgrado questi inconvenienti al sorgere dell'epoca odierna la concorrenza si estese anche a quegli strati della industria organizzati in quadri ristretti, ciò è perchè il capitalismo, conscio solo dei proprii interessi, impose la legge ferrea dell'eguaglianza in tutte le sfere della industria. Ma nell'età di mezzo, in cui la diversa costituzione economica conferiva all'artigianato una importanza politica che non ha riacquistata più mai, si intende come dovesse prevalere un sistema economico meglio rispondente agl'interessi della classe, di cui discorriamo. E difatti, in quest'epoca, i regolamenti delle corporazioni non hanno altro scopo se non di creare una posizione monopolistica e privilegiata alle unioni artigiane.

In conformità di questi concetti non ci sembrano esatte talune considerazioni assai spesso ripetute sull'ordinamento corporativo e che fanno derivare dalle prescrizioni restrittive ad esso connesse quell'equilibrio così mirabilmente raggiunto, nel medio evo, tra la produzione e il consumo. Tale dottrina, già sostenuta dal Blanqui (1), e assai diffusa tra gli economisti

per ciò stesso costretti a gravare le loro vendite di profitti esorbitanti e ad adottare pratiche usurarie contro le classi più povere, che comprano, generalmente, a credito. In questi casi il commercio si fonda non sopra criteri puramente economici e di equità, ma sul bisogno, sull'ignoranza e sulla leggerezza di chi vi ricorre, e il meccanismo compensatore dei profitti, ora troppo alti, ora troppo bassi, non agisce affatto (cfr. SUPINO, *L'individualismo economico*, pag. 97). Il medesimo fatto si verifica per talune classi di piccoli produttori. A Parigi, nota il Gide, trent'anni or sono vi era un padrone fornaio per ogni 1800 abitanti, ora invece ve ne ha uno per ogni 1300, e questo aumento non solo impedisce che ribassi il prezzo del pane, ma pone i produttori in condizioni sempre più difficili (*Principes d'Écon. pol.*, pag. 172 nota).

(1) « Nous n'avons conquis depouis la destruction de l'oeuvre de Saint-Louis *(le corporazioni)* que la faculté de nous encombrer ». BLANQUI, *Histoire de l'Économie politique*, cap. XIX, pag. 252.

cattolici, che vagheggiano un ritorno parziale alle antiche forme dell'economia (1), è accettata anche da alcuni valenti come il Supino. Il quale, pur rilevando come l'organismo economico medioevale rendesse assai più facile che non oggi l'adeguare l'offerta alla domanda, pure insiste sul concetto che « raggiungere l'equilibrio tra produzione e consumo era il problema che maggiormente preoccupava le corporazioni » e che esse « possono ancor oggi servire di modello pel tatto squisito con cui seppero risolverlo » (2). Ma se a prima vista talune norme sancite dai regolamenti corporativi paiono appunto ispirate a questo scopo, a un più maturo esame si rivela come esse non mirassero ad altro che ad assicurare un alto tenore di vita agli artigiani, impedendo la depressione del reddito e limitando il periodo del lavoro (3). E, veramente, lo ripetiamo, sarebbe stato un vero pleonasmo che l'ordinamento industriale si fosse preoccupato di prevenire eccessi di produzione in un'epo-

---

(1) Cfr. un articolo di ADORNI nella *Rivista internazionale di scienze sociali e politiche*, 1897.

(2) SUPINO, *La concorrenza e le sue più recenti manifestazioni*. Bologna, 1893, pagg. 15 e 22.

(3) Difatti le norme più importanti con cui le corporazioni riuscivano ad equilibrare la produzione alla domanda sarebbero, secondo il Supino, anzitutto il monopolio esclusivo ad esse riservato su un dato mercato e poi « le restrizioni rispetto al numero dei maestri in ogni arte, la proibizione di formare compagnie tra i varî maestri, la fissazione della giornata di lavoro con la inibizione del lavoro di notte o in giorno festivo, la limitazione del numero di apprendisti, degli strumenti da lavoro e della quantità di materie prime da acquistarsi per ogni volta, e spesso perfino le prescrizioni rispetto alla quantità precisa di merci da prodursi in ogni dato tempo » (op. cit., pag. 16). — Or questo complesso di disposizioni deve necessariamente interpretarsi nel senso da noi indicato, quando si ricordi che nel medioevo le associazioni di mestiere sostenevano fiere lotte contro le depressioni della mercede, tentate col sistema del salario in natura o con la introduzione del lavoro festivo e che, a differenza dei lavoratori moderni, chiedevano la diminuzione non delle ore ma dei giorni di lavoro.

ca in cui questa era, per qualità e quantità, direttamente determinata dal fabbisogno collettivo dei consumatori.

b) Passiamo ora a considerare quale influenza dischiude la concorrenza in un altro periodo della vita economica, quando la diversificazione e complicazione crescente dei processi di produzione abbia reso impossibile l'esistenza della piccola industria determinando, al tempo stesso, il distacco del lavoratore dai mezzi di produzione e il sorgere del sistema capitalistico.

Conviene ricordare a questo punto, quanto abbiamo già avvertito nelle pagine precedenti. L'impresa capitalista non presenta un tipo fisso ed immutabile, ma assume nel suo svolgimento forme sempre più organiche e complesse, le quali dimostrano come essa segua per duplice via la legge dell'intensità crescente. Considerando infatti il suo sviluppo dalle forme primitive a quelle superiori e più evolute, non solo si nota una prevalenza ascendente dell'elemento capitale, ma ancora che delle due categorie in cui esso si distribuisce di capitale fisso e circolante, il primo acquista un predominio sempre più spiccato sul secondo. Ora l'intervento in grandi masse del capitale fisso nella produzione presuppone un tale incremento nello sviluppo complessivo della società e apporta così profonde modificazioni nella struttura e nel funzionamento delle intraprese, da generare un sistema industriale affatto nuovo, il quale presenta caratteri diversi da quelli che accompagnano la produzione capitalistica nel primo stadio del suo sviluppo e soggiace a leggi anche diverse, che richiedono nuove costruzioni dommatiche.

Tutto ciò risulta con mirabile evidenza all'indagine teorica non meno che all'induttiva. Nella pri-

ma fase dell'economia capitalistica, quando questa sia ancora agli inizii del suo ciclo ascendente, la concorrenza risponde in guisa mirabile ai fini della classe imprenditrice, quale processo d'incremento del capitale e del reddito (1). Poichè mentre allarga i campi di battaglia della produzione e le imprime impulso vigoroso, la struttura stessa dell'economia riduce al minimo l'alea che il capitalista corre in questa battaglia e fa sì che essa si combatta tutta in vantaggio di lui. In questo periodo, infatti, in cui la produzione non ancora si dirige al mercato mondiale, gli elementi del calcolo che ciascun imprenditore deve istituire nella direzione della sua azienda, sono circoscritti entro confini tuttora poco estesi, in guisa da escludere la possibilità di gravi errori economici. Ma, d'altra parte, quand'anche la domanda subisse cambiamenti bruschi ed impreveduti, ciò non infliggerebbe gravi perdite all'imprenditore per l'agilità meravigliosa che possiede in quest'epoca il meccanismo della produzione e che permette di aumentare o ridurre con facilità la offerta dinanzi alle oscillazioni del mercato. Prevale, infatti, nella prima fase dell'economia capitalistica l'industria a domicilio, o, come più comunemente si dice, manifattura, intendendo questa parola in senso affatto speciale e ristretto (in tedesco: *Vorlagssystem*). Or questa — siccome rileva il Nazzani — nel

(1) In quest'epoca, caratterizzata dall'inesistenza della terra libera, la popolazione che attende alla produzione si scinde in due classi distinte, di cui l'una, sprovvista di mezzi di sussistenza e di strumenti di lavoro, si disinteressa, poi che ha ricevuto il salario, dei risultati dell'industria, mentre l'altra — la classe capitalista ed imprenditrice — diviene arbitra dei processi della produzione. S'intende perciò che è dal punto di vista di questa classe preminente che bisogna esaminare gli effetti della concorrenza, quando vogliamo spiegarci il perchè delle modificazioni e limitazioni che essa subisce nel campo industriale.

rapporto tecnico è analoga alla piccola industria, in quanto la produzione è sempre compiuta da artigiani, che vi attendono nella propria abitazione con materie prime e strumenti che sovente loro appartengono, ma se ne distingue dal lato economico pel fatto che questi artigiani perdono la loro autonomia ed invece di lavorare per i proprii clienti dipendono da un grande imprenditore, che raccoglie nelle sue mani i prodotti compiuti da un certo numero di essi, e ne fa spaccio su larga scala (1).

Nel sistema della manifattura, adunque, il capitale interviene nell'industria nel rapporto commerciale, sotto forma di capitale circolante; il capitale fisso o è insussistente o è ridotto al minimo in quelle forme in cui l'imprenditore anticipa agli operai anche gli strumenti di lavoro. Ed è per ciò appunto che in questo stadio dell'economia, sotto la pressione del regime di concorrenza, possono attuarsi con la maggiore facilità i varii processi di trasformazione dei capitali e si rende effettivo, nei diversi rami d'industria, il pareggiamento dei profitti. Difatti non solo il capitale disponibile può con straordinaria rapidità dirigersi ed entrare in azione nelle produzioni più proficue riducendo i profitti al livello normale, ma è anche possibile ritirare i capitali dagli impieghi meno vantaggiosi e trasferirli in altre sfere più favorite dall'industria. Appena il territorio di una industria diviene improduttivo — scrive lo Schwiedland parlando appunto del sistema della manifattura — l'imprenditore lo abbandona « *comme une mine epuisée* » per volgersi a nuovi impieghi (2). E questo

(1) E. NAZZANI, *Sunto di Economia politica*, Milano, 1894, pag. 143.

(2) Vedasi E. SCHWIEDLAND, *Essai sur la fabrique collective*, « Revue d'Éc. pol. », novembre 1893, pag. 911 e *passim*.

processo ha grande importanza, perchè è l'unico che in tempi di crisi possa restaurare, nei varii impieghi, l'equilibrio del reddito capitalistico (1).

I medesimi riflessi possono esporsi sull'azione della concorrenza, quando la forma dell'organizzazione industriale prevalente sia quella della fabbrica. E intendiamo parlare della fabbrica nella fase iniziale del suo sviluppo, quando l'industria è esercitata, bensì, in vasti stabilimenti in cui le unità di lavoro sono assoggettate a regole comuni ed uniformi, ma è limitata ancora la quantità di capitale fisso impiegato, sono relativamente brevi i cicli produttivi, e poco complicati, in genere, tutti i processi attinenti alla produzione (2).

In tali condizioni cresce, indubbiamente, la dimensione dell'anticipazione capitalistica e diviene necessario un vero e proprio capitale di fondazione pel fabbricato in cui allogare gli operai e per le macchine e gli strumenti (3). Tuttavia il capitale impie-

---

(1) C. Supino, *Teoria della trasformazione dei capitali*, cap. II, pagg. 20-21.

(2) Alcuni economisti tedeschi, seguìti in ciò da scrittori italiani, comprendono nel medesimo tipo morfologico così la fabbrica primitiva, o manifattura agglomerata — come la chiama il Gide (op. cit., pag. 162 e seg.) — la quale si basa precipuamente sulla divisione del lavoro, che l'odierna fabbrica macchinofattrice. Ma, a parte ogni altra considerazione, a noi sembra debbano venire distinte anche per i riflessi che esponiamo nel corso di questo capitolo. E si confrontino le acute analisi del Sombart, *Der moderne Kapitalismus*, 1.° vol., Leipzig, 1902.

(3) A quanto tenui proporzioni l'egoismo del capitalista sapesse ridurre, all'inizio dello scorso secolo, la spesa per gli edifici adibiti alla produzione, è attestato concordemente da numerosi scrittori. Vedi, tra gli altri, Ch. Beard, *The industrial revolution*, London, 1901, pagg. 58-61. Ma, d'altra parte, gli edifici, pur essendo capitali fissi, possono con facilità adibirsi a svariate produzioni, fanno parte cioè del capitale trasferibile (*floating*) e dal punto di vista della nostra ricerca è appunto questa caratteristica della trasferibilità o intrasferibilità che ha importanza.

gato in salarii e materie prime, conserva ancora la prevalenza su quello investito come materiale fisso, onde scema, ma non si annulla quella elasticità e mobilità, di cui sono dotate le intraprese nel sistema della manifattura propriamente detto. E il capitalista può ancora regolare l'andamento della propria azienda secondo le fluttuazioni del mercato, poichè nell'ipotesi più sfavorevole la chiusura della fabbrica e il licenziamento degli operai non gl'infligge quasi alcun'altra perdita, oltre quella del profitto durante l'interruzione del lavoro.

Ora da ciò segue che nell'epoca in cui il capitale di fondazione, richiesto dalle intraprese, non raggiunge ancora vaste proporzioni e si trova dopo breve tempo ammortizzato, i periodi di depressione e di crisi, mentre arrecano lieve danno all'imprenditore, che può tosto ritrarsi dalla produzione, colpiscono invece aspramente il lavoratore, che si vede messo sul lastrico e privato dei mezzi di sussistenza.

c) Assai diverse sono le condizioni nelle quali il regime di concorrenza deve svolgere la sua azione, quando sulle rovine della manifattura sparsa od agglomerata sorga la grande industria macchinofattrice.

Il passaggio dall'uno all'altro stadio della produzione capitalistica include una rivoluzione profonda così nell'intima costituzione delle imprese che nell'ambiente economico e sociale che da ogni lato le avvolge. E queste mutazioni molteplici svolgono influenze del tutto opposte sulla produzione. Poichè se da un lato questa risulta meravigliosamente accresciuta e raggiunge in modo sempre più perfetto la legge del minimo mezzo, d'altro lato, come tutti gli organismi superiori e complessi, diviene più delicata, più vulnerabile e risente profondamente le perturbazioni dell'ambiente circostante.

È noto, ad esempio, che l'efficacia produttiva della grande intrapresa poggia innanzi tutto sull'impiego di grandi e potenti congegni meccanici, e poi sulla elevata produttività del lavoro retribuito con alti salarii. Ora la massa dei capitali fissi mentre attua nel modo più efficace il progresso economico, complica d'altro canto la gestione delle aziende adducendo non di rado ad errori gravissimi e fino al fallimento (1) ed annulla, inoltre, quella elasticità e mobilità di cui è dotato il capitale industriale nell'epoca antecedente. Parimenti la mano d'opera che interviene nei processi dalla grande impresa. concorre con la maggiore vigoria fisica ed intellettuale al movimento ascensionale dell'industria, ma organizzata e fatta potente dal meccanismo stesso della grande produzione, tende a fissare direttamente l'altezza della sua rimunerazione, la durata del lavoro, la quantità di prodotto che debba fornire e via dicendo. E tutto ciò non solo contraddice al concetto classico dell'imprenditore, arbitro assoluto della produzione, ma dà origine, in ciascuna impresa, a una serie di lotte interne tra operai e capitalisti, le quali, intramezzate come sono di scioperi, e serrate, di licenziamenti e boicottaggi, agiscono assai sinistramente sulla compagine dell'impresa.

Nuovi elementi di debolezza derivano, poi, alla grande industria dallo svolgimento e dalla compli-

---

(1) Quanto sia difficile, in pratica, una esatta valutazione della quota di deprezzamento da assegnare al capitale tecnico, è dimostrato con luminosa evidenza da due grandi inchieste inglesi, quella sulla depressione dell'industria del 1886 e l'altra sul lavoro del 1891. Le quali rilevarono come la crisi dell'industria cotoniera e la rovina di molti grandi cotonifici fossero per molta parte dovute a una errata gestione di tali aziende e propriamente all'avere iscritto in contabilità, pel deprezzamento del capitale fisso, una quota inferiore alla normale (cfr. JANNACCONE, *Il costo di produzione*, Torino, 1901, pagg. 93 e 94 nota).

cazione dei rapporti sociali. L'impresa macchinofattrice sorge in uno stadio dell'accumulazione capitalistica, in cui già l'interesse si è staccato dal profitto; l'accumulazione del capitale e l'impiego di esso cessano di essere due funzioni connesse e alla figura primitiva del capitalista imprenditore, che interviene direttamente nella sfera della produzione, subentra in larga misura la società per azioni, la quale attinge largamente al credito l'ingente capitale, che abbisogna alla produzione su vasta scala. Ora la costituzione di società di capitalisti riduce a minime proporzioni, nella direzione delle intraprese, l'impulso dell'interesse personale, cui si attribuisce tanta parte del successo delle aziende private, ed importa, al tempo stesso, che si ripercuotano su di esse tutte quelle circostanze le quali contraggono od espandono l'economia creditizia.

Senza insistere più oltre su questi antagonismi organici della grande intrapresa, risulta evidente che il suo meccanismo gigantesco, che appare all'osservatore superficiale così poderoso ed armonico nel suo complesso come nelle singole parti, poggia, in realtà, su basi assai oscillanti e mille forze concorrono a deprimerlo ed a insidiarne l'esistenza. Ora in quel momento del processo economico, in cui la produzione sia organizzata sulle basi di questo tipo più evoluto di impresa, quali conseguenze dovrà indurre il sistema di concorrenza? E può ancora ammettersi che esso valga a potenziare le forze produttive e che coincida, come nell'epoca antecedente, con l'utilità specifica della classe capitalistica? Risponderemo con le parole di un economista inglese non sospetto di tendenze eterodosse: « In regime di grande indu-
« stria, quando un certo numero di imprese indipen-
« denti non solo senza previo concerto, ma anzi in

« lotta tra loro, si propongono di fornire il mercato
« mondiale di un dato prodotto, debbono esservi di
« tempo in tempo periodi di sovraproduzione seguiti
« da depressioni del commercio, sospensione della
« produzione e distruzione di capitali..... Quando
« ogni altra causa di perturbazioni potesse essere
« rimossa, le crisi continuerebbero a prodursi auto-
« maticamente, *by the normal working of competitive*
« *system* » (1).

E queste parole non parranno esagerate a chiunque consideri che nell'ambiente economico in cui si muove la grande industria, vengono meno quelle condizioni che il regime di concorrenza presuppone pel suo normale svolgimento. Perchè esso potesse svolgere nella produzione influenze benefiche, si richiederebbero in ciascun imprenditore l'intelligenza e la consapevolezza dei proprii interessi e la possibilità di adattare l'attività dell'impresa alle oscillazioni della richiesta dei prodotti. Ma questi presupposti che l'economia ottimista pone a base delle sue speculazioni dottrinali, s'infrangono, nella realtà, contro quell'intreccio e quella complicazione, che nelle fasi avanzate del suo sviluppo presenta la vita economica.

Nell'epoca, infatti, in cui predomina il grande capitalismo, la produzione e il consumo assumono un carattere cosmopolita e i mercati locali ed isolati si trasformano in un unico ed immenso mercato mondiale, aperto a concorrenti distanti migliaia di leghe, ignoti gli uni agli altri e soggetto a mille fluttuazioni. Per prevedere, in tali condizioni, i cambiamenti che

(1) Cfr. l'articolo di W. J. ASHLEY, *American trusts*, nell' « Economic Journal », 1899, pag. 167, ristampato nei *Surveys historic and economic*, Longmans, London, 1900.

si producono ininterrottamente nel costo dei coefficienti di fabbricazione e nel prezzo dei prodotti compiuti, ciascun imprenditore dovrebbe seguire nelle loro variazioni un'infinità di fattori assai remoti dall'esercizio dell'industria. L'abbondanza o la scarsezza del raccolto, lo sviluppo dei mezzi di trasporto, le alterazioni nella circolazione monetaria e nel sistema doganale, il miglioramento o il peggioramento economico di intere classi sociali, sono altrettante forze — e non le sole — che nell'economia capitalistica mutano, in ogni istante, il rapporto che intercede tra la domanda e l'offerta e sconcertano i calcoli più elaborati (1). E l'impotenza delle singole imprese a controllare tutti questi fattori è esacerbata dall'ingranaggio stesso della produzione, nel quale, parallelamente all'accumulazione capitalistica, si svolge un esercito di intermediarii e di parassiti, che interponendosi tra produttori e consumatori concorre ad oscurare nei primi la esatta percezione del loro tornaconto economico (2).

---

(1) Per quali vie questi ed altri fattori richiedano una trasformazione di capitali è perspicuamente spiegato dal Supino nel libro che appunto si intitola *Teoria della trasformazione dei capitali*, pagg. 102-105.

(2) Il Leroy-Beaulieu oppone a questi riflessi che nel mondo moderno con la stampa, col telegrafo, col telefono e con tutti gli organi d'informazioni esistenti, è inesplicabile la completa ignoranza dello stato di un mercato (*Trattato*, parte III, 452-53). Ma questa opinione perde ogni valore di fronte a quella, in tutto diversa, dei grandi capitani dell'odierno movimento industriale. Si leggano, ad esempio, nell'Einaudi, le testimonianze di industriali che trascorsero la loro vita alla direzione di un'intrapresa sostenendo una lotta di tutti i giorni e di tutte le ore. « Trenta anni di esperienza come fabbricante di ferro, affermava sir Lowthian Bell, non mi hanno messo in grado di vedere tre mesi nel futuro ». Dopo aver cercato per tutta la sua vita il costo di una tonnellata di carbone, un coltivatore confessava di non essere riuscito nel suo intento. Un altro poi riferiva di conoscere soltanto tre persone che avessero avuto fortuna nello scavo delle miniere carbonifere, ma di esse una era finita all'ospedale dei pazzi, l'altra di esaurimento mentale. Cfr. Ei-

Di qui la conseguenza che il progresso industriale non si è svolto secondo un piano armonico e completo, ma in guisa affatto unilaterale. Il grande capitalismo, spingendo fino all'estremo limite l'impiego di macchine motrici ed operatrici, ha mirabilmente risoluto il problema tecnico della produzione trascurando però il problema economico, la cui soluzione richiede che il quantitativo della produzione non ecceda il potere di assorbimento del mercato e che i prodotti possano essere esitati ad un prezzo superiore al costo. Nelle grandi imprese non vi ha alcuna corrispondenza tra l'attività produttiva, da una parte, e quella che si potrebbe dire regolativa dall'altra: esse sono ancora poco evolute per quanto concerne la facoltà di orientarsi sul mercato, di determinare con esattezza il quantitativo della produzione, di seguire le oscillazioni della domanda ed offerta; e sotto questo punto di vista, ripigliando la similitudine di Ure (1), possono paragonarsi ad organismi giganteschi in cui l'apparato nervoso, per arresto di sviluppo, non sia più in grado di percepire gli stimoli che gli vengono dall'ambiente esterno, e di determinare, nell'organismo stesso, le opportune reazioni.

Ma quand'anche si ammetta che nelle condizioni enunciate gl'imprenditori possano esattamente calcolare i fattori prossimi e remoti da cui dipende, in ciascun momento, il potere assorbente del mercato,

---

NAUDI, *La rendita mineraria*, pag. 159 e pagg. 311-12. Si noti poi che anche i paesi meglio organizzati posseggono statistiche assai mediocri della produzione e tentativi ancora informi di statistiche del consumo.

(1) URE nella sua *Filosofia delle manifatture* (vedi traduz. francese, vol. I, pag. 83) paragona l'impresa a « un corpo capace di eseguire le « sue molteplici funzioni per virtù di un principio di volizione inte- « riore simile a quello di un essere animato ».

ciò non implica che essi siano in grado di conformare la propria condotta agl'impulsi immediati del loro tornaconto economico.

Si riproduce infatti, in questa estrema fase del regime capitalistico, quella stessa rigidezza delle imprese di cui sono improntati i varii organismi economici, che si erigono sulla base della terra libera. E se l'ignoranza non ci fa velo, ci sembra che la grande impresa capitalista presenti, dal punto di vista della sua immobilità, il parallelo più spiccato della impresa a schiavi. Siccome dimostra il Loria, che ha, nella sua *Analisi*, una ricostruzione mirabile della genesi della composizione e del dissolvimento dell'economia schiavista, in questa fase della produzione, il capitalista è nella impossibilità di regolare il numero dei lavoratori secondo le indicazioni che gli vengono dal mercato. Il fatto che lo schiavo, una volta acquistato, deve essere mantenuto fino alla morte, perchè non vada perduta quella somma di profitti che si può trarre dal suo lavoro, impedisce all'imprenditore di estendere la sua azienda, quando la domanda temporaneamente si elevi, o di restringerla, licenziando un certo numero di lavoratori, quando la richiesta dei consumatori discenda. Mentre, d'altra parte, l'assenza di versatilità nel lavoro coatto, si oppone a che lo schiavo sia trasferito da un ramo a un altro dell'industria (1).

A queste influenze che la schiavitù svolge sulla produzione, fanno, a nostro parere, indisconoscibile riscontro quelle che nella fase della grande industria derivano dal capitale tecnico e che precludono medesimamente all'imprenditore ogni libertà di movimento nella direzione dell'impresa. Il materiale

(1) Loria, *Analisi della proprietà capitalistica*, II, pag. 73.

fisso, infatti, come lo schiavo, manca — se così può dirsi — di ogni versatilità; quando sia concentrato in grandi masse, sotto forma di capitale di impianto, non può essere mobilizzato *ad libitum* dell'imprenditore e trasferito in impieghi più rimunerativi, se non riesca più ad assicurargli quello che gli economisti inglesi chiamano *the average rate of profits*. Nel momento stesso che è destinato ad una produzione, essendo, di regola, intrasferibile, perde ogni opzione ulteriore per l'esercizio di altre industrie e nei tempi buoni come nei cattivi deve conservare la forma sotto cui è investito.

Ma vi ha di più: quando un imprenditore abbia saturata la sua azienda di capitale fisso, attuando fra questo e gli altri elementi di produzione quel rapporto che gli consente la massima produttività, non può estendere la produzione, tostochè la richiesta improvvisamente si elevi, perchè a tal uopo si richiede un nuovo impiego di capitali fissi che riesce antieconomico, quando non possa essere utilizzato fino al suo completo ammortamento. E per contrario, dinanzi alla scemata richiesta dei consumatori, il capitale così investito impedisce all'imprenditore di arrestare o rallentare l'attività produttiva dell'impresa. Difatti l'inoperosità delle macchine ne accresce il logoro fisico ed esacerba il rischio del deprezzamento che esse subiscono in seguito ai progressi della tecnica industriale, mentre, d'altra parte, lascia immutate molte categorie di spese (l'interesse del capitale, i fitti, le assicurazioni, le imposte, la manutenzione, ecc.), le quali continuano a gravare sull'imprenditore così nei periodi di attività normale come in quelli di rilassamento o di interruzione del lavoro.

Ora tutto ciò ha per effetto che il capitalista perda

quell'arbitrio esclusivo che aveva nell'epoca antecedente sui processi della produzione; al primo sopravvenire di tempi grossi, quando il profitto si riduce a derisorie proporzioni o addirittura scompare, non è più in suo potere di interrompere il lavoro e licenziare i salariati per richiamarli poi, quando lo stato degli affari gli consenta nuovamente un lauto profitto. La costituzione stessa della grande industria avvince l'imprenditore, anche nolente, alla propria impresa e lo costringe a lavorare perfino in perdita, finchè questa sia minore delle spese che egli debba tuttavia sostenere, conglobate con l'importo del logorìo delle macchine (1). E su tale argomento, uno dei maggiori industrali francesi così si esprimeva in quella forma lucida ed incisiva, propria degli uomini di affari: « On dit aux manufacturiers qui « perdent, pourquoi ne chômez-vous pas? Je re« ponds: si j'arrête mes usines, je perds 2000 fr. « par jour, mais si je marche et que je ne perds « que 1000 fr., j'aime mieux marcher dans ces « conditions qu'arrêter » (2).

Così il capitale tecnico che nel ciclo ascendente dell'economia capitalistica è arma potentissima di cui la classe dominante si avvale a depressione prima del salario e poi del costo di lavoro, si volge più tardi contro coloro stessi che lo impiegano ponendo limiti insormontabili alle espansioni e alle contrazioni della produzione. E la grande industria

(1) Chevalier, *Corso di Economia politica* (« Bibl. dell'Econ. », 1.ª serie, pag. 190).

(2) Riportato in Ricca Salerno, op. cit., pag. 32 nota. La medesima rilevazione troviamo in un articolo del celebre Carnegie, *The bugaboo of trusts*, pubblicato nella *North American Review* del 1889, tradotto nel libro *Il vangelo della ricchezza e l'impero degli affari*, Roma, 1903, pag. 179.

ci porge sovente questo spettacolo che mentre procaccia una elevata rimunerazione ed un impiego relativamente stabile alla classe salariata, realizza, per altro lato, il paradosso economico dell'intraprenditore, il quale interviene nei processi della produzione non per conseguire un compenso, ma per evitare un danno (1). E qui si ravvisa una novella analogia del grande capitalismo con l'economia a schiavi, nella quale, secondo l'osservazione di uno scrittore inglese, « le crisi non colpiscono il lavoratore, ma il capitalista » (2).

Nell'epoca adunque in cui il macchinismo dia la sua caratteristica impronta ai processi industriali, il congegno della produzione perde ogni elasticità ed allo stimolo dei prezzi che salgono o discendono non può rispondere più, automaticamente, quella reazione nella quantità offerta per la quale, dopo un momentaneo spostamento, domanda ed offerta tornano di nuovo a fronteggiarsi. Ricorre anzi in questo periodo un fatto non nuovo in altre organizzazioni economiche: le imprese sono ridotte a stimolare la produzione meno in tempi normali che quando il mercato declina ed i prezzi e i beneficii discendono (3).

---

(1) Il caso di grandi intraprese che restano sul mercato e persistono nella produzione, malgrado che i salarii assorbano i profitti o li riducano ad irrisorie dimensioni, è, ai nostri tempi, così comune, che sarebbe errato considerarlo come eccezionale e transitorio. Ne vedremo nel capitolo seguente numerosi esempi.

(2) De Bow, *Enciclopedia of the trade and commerce* ecc., riportato in Loria, *Analisi*, II, 74.

(3) Nell'industria del cotone, dice uno dei suoi più esperti conoscitori, (il Rawlinson, segretario dell'Associazione tra industriali cotonieri del Lancashire settentrionale), « le spese fisse ed inalterabili sono così grandi che nelle stagioni cattive è quasi sempre meglio lavorare a tempo intero e quindi accrescere la produzione, piuttosto che diminuirla. Qualche anno fa ebbi occasione di esaminare quale effetto avrebbe avuto il fare andare una fabbrica tre giorni soli alla settimana invece che una settimana intera, e trovai che ritenendo che la produzione si compiesse nei due casi

Questo fatto, così paradossale, si spiega considerando che una offerta addizionale di merce ostacola in duplice modo la degressione dei profitti; poichè non solo induce un ribasso nel costo di ciascun prodotto, ma permette che l'imprenditore nell'espansione dello spaccio trovi un compenso alla diminuzione del profitto unitario. Ora non diversamente avveniva, quando il capitalista si valeva nella produzione del lavoro coatto. Scrive il De Bow, sopracitato, esaminando la condizione del piantatore americano che impiegava i negri schiavi, nella produzione del cotone: « quando il mercato è sovraccarico di prodotti, il cotone deve essere venduto a basso prezzo; ebbene, invece di distrarre una parte dei suoi mezzi ad altro e più profittevole oggetto, il piantatore si sforza di produrre una maggiore quantità di cotone sperando di compensare con l'incremento della quantità la riduzione del prezzo (1). Ma a che insistere in questi raffronti? L'economia a schiavi e quella a salariati nella fase di cui ci occupiamo, differiscono fra loro per molti riguardi, ma includono, come abbiamo già rilevato, un punto comune; il limite rigoroso che nella prima la schiavitù e nella seconda il capitale fisso oppongono alla concorrenza. Questa parziale identità è feconda di molteplici conseguenze, comuni alle due forme economiche, tra cui ricorderemo ancora, per la sua importanza, quella che si riferisce ai processi del valore. Il quale, in questo periodo, per le circostanze già ricordate, non può rimanere più oltre soggetto alla norma del costo di

---

sotto lo stesso prezzo, la differenza era almeno del 15 % sul capitale investito nell'impresa ». *Depression of Trade and Industry, second report*, q. 5783. E notiamo che l'industria del cotone non è tra le industrie attualmente più concentrate.

(1) Riportato in Loria, op. cit., pag. 78.

produzione (1), ma diverge normalmente da questa per sottomettersi alle mutabili influenze della domanda e dell'offerta, che imperano sul valore nei periodi appunto in cui è inesistente la concorrenza. E di qui poi deriva che i prezzi vanno con metro ricorrente dalle alte cime dei periodi di prosperità agli avvallamenti dei periodi critici, trascinando nell'alterna vicenda delle fasi ascendenti e discendenti i profitti ed i salarii.

Appare adunque, in luce meridiana, l'impotenza della concorrenza illimitata a disciplinare i rapporti della produzione nella fase del grande capitalismo. Poichè in questo stadio del processo economico, quando permanga tra le imprese un regime di dissociazione e di lotta, si designano nella vita industriale quei cicli economici, per i quali diviene permanente lo squilibrio tra la produzione e il consumo, tra i prezzi ed il costo, tra l'entità del servizio prestato e quella della rimunerazione percepita da ciascun elemento produttivo.

Ma tutto ciò, sia detto di passaggio, non lede menomamente le dottrine economiche che assegnano alla concorrenza una funzione livellatrice così in riguardo ai prezzi che ai salarii ed ai profitti. Quando si dice che la concorrenza ha per effetto di assoggettare i prezzi alla legge del costo e di addurre a un progressivo agguagliamento delle condizioni sociali pareggiando, nelle varie industrie, sia il reddito

(1) Esaminando le ondulazioni cicliche dei prezzi in una delle maggiori produzioni americane — la raffineria dello zucchero — un insigne scrittore osservava che « nella grande industria non si può parlare con proprietà di un prezzo medio che sia, relativamente, uniforme. *The normal price of economists has been based upon cost of production under a system of competition among small capitalists* ». — J. W. JENKS, *The trust problem*, New-York, 1900, cap. VIII, 141.

del capitale, sia quello del lavoro, si afferma una proposizione la quale, teoricamente, rimane sempre inoppugnabile; poichè se in regime di grande industria essa non trova quasi più alcun riscontro nell'economia applicata, ciò avviene non perchè essa sia frutto di fallaci deduzioni, ma per la ragione che in questo periodo il capitale disponibile e quello investito nella produzione non si muovono in modo che risulti subitamente ricomposta ogni divergenza tra la quantità offerta e quella domandata; epperò vengono meno le ipotesi in base alle quali quella teoria venne studiata e dimostrata.

4. Le indagini sopra esposte ci autorizzano a concludere che nell'economia a salariati la concorrenza non ha un aspetto unico, ma duplice; che compie una funzione capitalistica nella prima sua fase, anticapitalistica nella seconda e che questi opposti risultati si manifestano in dipendenza del diverso grado di intensità, che assume successivamente la produzione.

Una perfetta illustrazione di questi concetti è fornita dalla storia industriale. La libera concorrenza, nel punto stesso che interviene nel campo economico a suggello della vittoria mercè cui il capitalista ha ridotto ormai alla sua dipendenza il lavoratore (1),

---

(1) La libera concorrenza per i processi onde risulta, ed ai quali fu innanzi accennato, può sorgere solo all'epoca in cui il capitalista divenga arbitro assoluto della produzione mercè l'esistenza di una popolazione lavoratrice, la quale libera giuridicamente — epperò dotata di quella genialità e versatilità che non si riscontra nel lavoratore coatto — sia per altro lato economicamente soggetta alla classe capitalistica e imprenditrice in guisa che questa possa a suo libito adoperarla nella sfera della produzione. Per questi riflessi appunto il Loria, nelle brevi considerazioni che dedica alla concorrenza nell'*Analisi* nota come questa altro non sia che un prodotto mediato della cessazione della terra libera. (op. cit., II, pag. 237).

arreca beneficii inestimabili. In Inghilterra, ad esempio (e questo fenomeno trova riscontro in tutte le nazioni più evolute), il dissolvimento delle leggi vincolatrici dell'industria coincide con una accumulazione rapida di grandi fortune tra le mani delle prime famiglie di fabbricanti, e data appunto dalla fine del secolo XVIII l'origine di quella aristocrazia industriale caratteristica al Regno Unito. Ma è troppo noto l'incremento e lo slancio prodigioso che assume col sorgere della libertà economica l'accumulazione capitalistica, perchè sia utile insistervi (1). Vogliamo però osservare che essa si presenta in modo tanto più spiccato ed acquista tanto maggior risalto, quando sia messa in raffronto con le condizioni miserrime in cui versa, nello stesso periodo, la classe lavoratrice. Giammai il contrasto che presenta la condizione economica delle varie classi sociali fu più stridente. Nel punto stesso che si compievano i più notevoli miglioramenti dell'economia e la ricchezza nazionale si svolgeva con un aumento rapido ed intensivo, sconosciuto nei secoli antecedenti, la popolazione lavoratrice, ridotta al salario dell'inedia, si moltiplicava con una prolificazione disordinata ed incosciente; si acuiva il lavoro infantile, cresceva il pauperismo e come protesta a questo stato di cose sorgeva un socialismo rivoluzionario, affatto diverso dal socialismo attuale. Quando si parla degli « schiavi bianchi » creati dal sistema della fabbrica, in queste parole — nota lo Schulze-Gawernitz, riferendosi appunto a questo periodo —

---

(1) Nei primi dodici anni del secolo XIX la ricchezza nazionale crebbe in Inghilterra di un milione di sterline, della stessa cifra cioè di cui era aumentata in tutto il corso del secolo antecedente, e in un periodo relativamente breve, dal 1800 al 1823, divenne più che doppia passando da 1500 a 3600 milioni di sterline.

vi ha qualche cosa di più che un semplice modo di esprimersi (1).

Le influenze, adunque, che la concorrenza svolge nel suo inizio sui processi della produzione, si risolvono ad esclusivo vantaggio della classe dominante e l'osservazione ci dimostra che ciò avviene in dipendenza della struttura industriale, la quale offre tutte le condizioni necessarie al normale svolgimento della concorrenza. In questo periodo, infatti, il capitale produttivo, secondando le oscillazioni del mercato, non solo può espandersi e contrarsi, ma anche entrare od uscire dal campo della produzione e trasferirsi dall'una all'altra sfera dell'industria senza incontrare, in tali processi, ostacoli gravi ed insormontabili. E di questa elasticità e mobilità del capitale industriale abbiamo una evidente riprova nella precarietà di impiego, che per unanime attestazione degli scrittori, l'industria concede all'operaio nella prima fase della produzione capitalistica.

Sino alla fine del XVIII secolo, la scarsità dei lavoratori e la possibilità, di cui ancora disponevano, di iniziare a proprio conto la produzione agricola o manifatturiera, obbligava il capitalista non solo a corrispondere all'operaio un salario elevato, ma anche ad assicurargli impiego per un lungo periodo, quali che fossero, frattanto, le condizioni del mercato. Al contrario, nel primo periodo della grande industria, la brevità del contratto di lavoro e l'intermittenza dell'impiego formano una caratteristica spiccata del salariato. Moltitudini di uomini, di donne, di fanciulli ora sono attratti, ora respinti dalle fabbriche, che con assidua vicenda si aprono e

(1) SCHULZE-GAWERNITZ, *La grande industrie*, traduz. francese, 1896, pag. 67. — CH. BEARD, *Industrial revolution*, pagg. 58-61.

si chiudono per uniformarsi alle esigenze di una domanda, che abbraccia un'area sempre più vasta e diviene per ciò stesso assai mutabile e difficile a prevedersi; e così sorge — diremo con le parole del Loria — « quella classe di operai frammentarii, ai « quali è imposto il paradosso di alimentarsi per « l'anno intero, mentre il loro lavoro, deplorevol- « mente retribuito, non è richiesto che durante po- « che settimane » (1).

Ora l'instabilità dell'impiego, che la classe lavoratrice trova nella produzione, è indice appunto della facilità con cui si compie la trasformazione dei capitali. Ed è ovvio intendere che quando questa, che è base della concorrenza, trova nell'ambiente industriale la sua piena attuazione, debbono parallelamente attuarsi tutti quei processi, che si svolgono come prodotto immediato del regime di concorrenza. Nell'epoca infatti di cui parliamo, l'equilibrio tra produzione e consumo e l'adequazione dei prezzi al costo non sono ipotesi messe innanzi per comodità di ragionamento, ma fatti che trovano quotidiano riscontro nella vita industriale. Il sistema ricardiano — nota il Giddings — assume che quando il prezzo d'un prodotto sia disceso a un livello che non valga più a reintegrare il costo occorrente a confezionarlo, la produzione cessi e il capitale si diriga ad altri campi d'impiego. Ora « when Ricardo wrote, this assumption was warranted by commercial facts » (2).

Ma questa età dell'oro del regime della concorrenza cessa non appena il capitale intrasferibile, divenuto fattore preponderante nella composizione

---

(1) Loria, loc. cit., pagg. 271-72.

(2) Franklin H. Giddings, *The persistence of competition*, nella « Political Science Quarterly », marzo 1887, pag. 77.

delle imprese, toglie all'imprenditore ogni libertà nella direzione della propria azienda e scema od annulla il libero gioco della concorrenza.

Uno sguardo, anche fugace, alle industrie in cui più spiccata appare la concentrazione capitalistica, mostra come esse si svolgano in una serie di corsi e ricorsi, in cui i periodi di prosperità preannunziano periodi di crisi, e questi il ritorno non lontano a una nuova era di inflazione e di attività frenetica. In un primo stadio, quando l'offerta di un dato prodotto sia insufficiente a covrire la richiesta crescente del mercato, i prezzi si elevano e gl'imprenditori fanno lauti profitti, ai quali partecipa, per la forza che trae dalla propria organizzazione, anche la mano d'opera. Questo periodo di prosperità ha tanto maggiore durata, quanto più grandi sono le difficoltà tecniche ed economiche che si oppongono alla pronta espansione della produzione, e quanto più è intenso l'incremento della domanda.

Ma dopo un certo tempo si aprono nuove fabbriche e si allargano le antiche; l'offerta si espande e non tarda a divenire esuberante come dimostrano i prezzi che prima si arrestano nella loro corsa ascensionale, e poi cominciano a declinare iniziando la fase discendente del ciclo economico. In questo momento ciascun imprenditore, anche poco avveduto, s'accorge come il mercato non possa assorbire una ulteriore quantità di prodotto; pure, per le speciali condizioni in cui si svolge la grande industria, non solo la produzione non si restringe, ma anzi si espande e dilaga irrefrenata, acuendo il ribasso dei prezzi e facendo sì che la crisi scoppi in tutta la sua violenza.

E nelle annate di depressione, rese ancora più tristi dalla contrazione del credito e dagli scioperi dei lavoratori, soccombono le imprese meno potenti

con grave danno del capitale produttivo che va, in parte, irremissibilmente perduto. Così quella equazione tra domanda ed offerta che non è dato agl'imprenditori dissociati e concorrenti di raggiungere in modo cosciente, si ristabilisce automaticamente, ed in guisa brutale, con la rovina ed il fallimento delle aziende che lavorano a un costo più elevato. Ma si ristabilisce per durare breve ora, perchè durante il periodo di ricostituzione, che segue a quello di crisi, le imprese rimaste in vita, per indennizzarsi delle perdite sofferte, elevano nuovamente i prezzi e così si inizia un novello ciclo economico.

Avendo riguardo, adunque, all'azione che il sistema della concorrenza svolge, attualmente, nel campo della produzione, bisogna distinguere le industrie capitalistiche in due strati distinti, nell'uno dei quali la concorrenza trova la sua normale attuazione, mentre nell'altro porta il disordine in tutti gli elementi della produzione e rende incerta ed oscillante la retribuzione che compete a ciascun elemento produttivo. Abbiamo visto, infatti, che in regime di grande industria l'equilibrio tra produzione e consumo e gli effetti che ne derivano, divengono una chimera irraggiungibile, una vera superstizione economica per l'esistenza dei periodi ciclici che commuovono la vita industriale. Ora se questo stato di cose danneggia l'economia generale, danneggia ancor più il capitalista, il quale si vede minacciato nella percezione del proprio reddito e neppure nei periodi di prosperità può appropriarsi intero il profitto (1).

(1) Difatti, quando non voglia andare diritto al fallimento, il grande imprenditore, nelle annate buone, deve costituire un fondo di riserva per far fronte ai periodi di crisi, durante i quali è costretto a proseguire la produzione, malgrado che il margine tra il costo e il prezzo si restringa o divenga inesistente.

Epperò si intende perchè, nella fase della grande industria, si tramuti in aspre querele il peana, che altra volta il capitalista scioglieva alla libertà economica.

5. Dalle cose discorse risulta con luminosa evidenza il carattere storico e contingente del regime di concorrenza. Il quale non ha per sè alcun valore assoluto, non è *a priori* il supremo bene o il supremo male, ma assume forma e determinazione diversa nelle diverse fasi della vita industriale. Sorto agli inizii dell'odierno sistema economico come metodo di incremento delle forze produttive e del reddito capitalistico, perde la sua funzione originaria, ed anzi la inverte, quando l'irrompere del grande capitalismo muta la struttura della produzione ed i rapporti che ad essa si connettono. E sono appunto le influenze sinistre che la concorrenza svolge in questo punto del processo economico, la molla che spinge la classe capitalista all'adozione di nuove forme di organizzazione.

È noto, infatti, che le trasformazioni tecniche e sociali non si producono spontaneamente, ma sotto la spinta della necessità. Al modo stesso che nella convivenza sociale la morte, secondo l'espressione di Socrate, è la musa ispiratrice della filosofia, così nel campo economico i periodi di depressione e di crisi svegliano il genio degl'industriali e li costringono a diventare novatori. E poichè in regime di grande industria il disagio della classe imprenditrice deriva dalla impotenza delle imprese isolate a sottrarsi alle fluttuazioni del mercato, esacerbata dalla lotta che la concorrenza disferra nel mondo economico, unica è la via che si presenta ai capitani dell'industria per uscire da questo stato di cose: elidere l'attrito esistente nell'organismo della

produzione e fondere gl' interessi rivali in un pacifico accordo, che integri lo sforzo delle imprese singole contro i fattori che ne minacciano lo sfacelo.

Quest' accordo, come vedremo, non solo compie una funzione correttiva nell' organismo economico ammorzando le asperità, le disarmonie e gl' inconvenienti di un esagerato individualismo, ma consente, oltre a ciò, di introdurre molteplici processi di riduzione del costo e di attuare una organizzazione economica superiore, meglio rispondente alla vastità e complessità dell'ambiente, in cui oggi si svolge la produzione.

E si noti che l'evoluzione del sistema capitalistico, mentre rende insostenibile il regime di concorrenza, crea, d' altro lato, tutte le condizioni necessarie a che la coalizione sorga e si affermi. Difatti parallelamente all' intensificazione dell' industria, e in dipendenza di essa, si verifica la progressiva diminuzione delle unità concorrenti e la loro concentrazione in speciali punti del territorio. Le quali circostanze, come è facile intendere, spianano la via alla conclusione dell'accordo, anche perchè fanno sorgere nei produttori l' idea di potersi procurare, coalizzandosi, una situazione quasi monopolistica sul mercato (1).

Ai sindacati, adunque, gl' imprenditori sono condotti dall' ingranaggio stesso dei rapporti industriali; essi nulla sanno delle leggi riposte dei fenomeni economici e delle profonde innovazioni che la loro con-

---

(1) Il motivo precipuo che induce gl' imprenditori a collegarsi è, senza dubbio, il desiderio di sottrarsi ai danni che loro infligge, nella grande industria, la concorrenza illimitata. Bisogna però anche ricordare da un lato i vantaggi che assicura l' ulteriore concentramento della produzione e dall'altro la tendenza che spinge tutti i produttori verso il monopolio. Non ci pare che siano esatti quegli scrittori, i quali tralasciano queste due circostanze.

dotta induce nei sistemi di organizzazione industriale, ma si alleano seguendo gl'impulsi del loro tornaconto individuale, in vista del vantaggio immediato che dalla cessazione della lotta ad essi promana.

Quando si abbiano presenti le osservazioni finora esposte, appaiono egualmente incapaci ad illustrare la genesi dei sindacati le due dottrine riassunte in principio di questo capitolo. Le quali, mentre differiscono tra loro profondamente per ciò che riguarda la valutazione degli effetti finali della concorrenza, combaciano però in un punto comune: nell'esaminare la concorrenza stessa lungi dalle condizioni reali dell'organismo economico.

Alcuni scrittori, siccome vedemmo, dall'atteggiamento patologico che assume il regime di concorrenza nel periodo che precede la formazione dei sindacati, traggono la conseguenza che esso costituisca la forza motrice dei sindacati stessi. Ma questa opinione, lo ripetiamo, coglie un lato solo del processo economico, in cui è il segreto delle cause. È innegabile, infatti, che le influenze distruttrici che la concorrenza svolge nella sfera della produzione costituiscono lo stromento immediato di quella trasformazione, per cui l'ordinamento sindacale surroga quello di concorrenza; ma che altro sono quelle influenze, se non l'indice superficiale ed appariscente della intensificazione capitalistica che si è compiuta in seno alle maggiori industrie? È questa che genera, al tempo stesso, la dissoluzione del sistema di concorrenza e la necessità dei sindacati, epperò si toglie ogni criterio e norma di apprezzamento, quando si dimentica che questi si collegano a profonde modificazioni nel sistema capitalistico della produzione.

Ma le nostre indagini dimostrano pure su quanto fragili basi si assida la dottrina ottimistica. I cori-

fei di questa scuola, confondendo i fenomeni storici con le grandi leggi della natura, insegnano che solo la libera concorrenza costituisca una organizzazione economica spontanea e naturale e che ogni altra istituzione, la quale indebolisca il libero gioco delle forze economiche atomisticamente considerate, sia frutto dell'artificio e dell'errore. Ma a chiunque proceda con spirito imparziale nella indagine dei rapporti economici, la concorrenza illimitata si rivela non più che un episodio fuggevole e secondario nella storia grandiosa dell'economia capitalistica. Il metodo storico infatti ci dimostra che non esiste una forma di organizzazione industriale, la quale sia naturale ed immanente, ma che ciascun periodo della vita economica presenta un sistema di organizzazione, che risponde a un certo grado di sviluppo della struttura industriale ed a questo soltanto. La concorrenza altro non è che l'espressione dei processi economico-tecnici e dei rapporti economico-sociali, che si riscontrano nella prima fase dell'economia capitalistica. Nella fase successiva le profonde trasformazioni che si verificano in tutto l'organismo produttivo, rendono necessario un nuovo ordinamento economico, di cui sono indizio appunto i sindacati. I quali, perciò, non hanno niente di artificioso, ma sono il prodotto spontaneo dell'evoluzione sociale.

E notiamo che nell'affermare il carattere essenzialmente storico e relativo della concorrenza, non si contraddice menomamente a quel sistema classico di cui gli ottimisti si dicono i continuatori, e che assume la concorrenza come la suprema regolatrice dei rapporti di produzione. Poichè, pur astraendo dal carattere apologetico che infiora la nuova scuola ortodossa, devesi riconoscere che essa non ha più sotto di sè quella base materiale su cui poggiava

l'edificio teorico dei primi classici. Questo, a chi tenga conto, pur con le debite limitazioni, di quella relatività storica che costringe il pensiero nella cerchia della vita reale, appare una generalizzazione poderosa di quel sistema di fenomeni svolgentesi in una epoca in cui si compieva la più grande trasformazione che la storia abbia mai registrata. In quel ciclo di anni, così fecondo d'avvenimenti, in cui fioriscono i grandi maestri della scienza, la società umana, con vorticoso cammino, passa da una organizzazione politica ed economica poco più che medioevale al fasto e allo splendore dell'età moderna. I primi e meravigliosi trovati della tecnologia industriale, che si susseguono alla fine del XVIII secolo — mentre Adamo Smith meditava il piano della sua *Ricchezza delle Nazioni* — intensificano quel moto ascendente, da poco iniziato, pel quale il sistema industriale passa dal lavoro indipendente al salariato e al grande capitalismo. Ma il progresso dalle forme primitive della produzione a quelle superiori e complesse della grande industria non poteva compiersi senza aspra lotta tra i metodi antiquati di produzione, che la società voleva distruggere, e quelli che apparivano via via più efficaci a potenziare la produzione stessa. Di qui la necessità che in questo periodo la pressione della concorrenza si facesse sentire in tutta la sua vigoria per affrettare il rinnovamento richiesto dalle mutate condizioni demografiche.

Ora la scienza adattata a questo stadio dell'economia, in cui il grande capitalismo era ancora nel suo divenire, doveva essere — siccome nota con frase assai felice il Clark — « un darwinismo economico »; doveva, cioè, investigare i principii, secondo i quali si svolgeva la lotta per l'esistenza tra

i competitori di nuovo tipo, irrompenti nella sfera della produzione, e quelli di tipo arretrato, che già possedevano il campo (1). E di questa necessità appunto si compenetra la scuola classica dell'economia, la quale costruì il suo sistema, non già col semplice stromento deduttivo, siccome critici affrettati hanno sostenuto, ma analizzando minutamente quel conserto di fenomeni che si svolgeva nella prima fase del sistema capitalistico.

Ma quel periodo di attività febbrile, in cui si elabora l'attuale organismo della produzione, non poteva essere che transitorio, e ciò appariva a coloro stessi che avevano dinanzi agli occhi i profondi rivolgimenti che si compievano in ogni ramo dell'attività economica. « Noi — diceva lo Chevalier, nel 1841, nel suo corso dettato al Collegio di Francia — noi siamo in uno di quegli stadii transitorii, in cui le società si rinnovano; in uno di quei passi seminati di pericoli e di dolori, tra un passato a cui vogliamo rinunziare ed un avvenire migliore, verso cui gli uomini si siano lanciati con impeto irrefrenabile. Ma infine questa metamorfosi non durerà all'infinito, la manovra avrà un termine e la società dovrà fermarsi, salvo a ricominciare più tardi » (2). Ora quando l'evoluzione capitalistica abbia raggiunto le più alte vette del suo sviluppo e il moto progressivo perda lo slancio che dianzi l'animava, si dispiega un novello sistema di fenomeni, che sgomina le costruzioni sistematiche elaborate in epoche antecedenti, ed apre

---

(1) T. B. CLARK, *The limits of competition*, nella « Political Science Quarterly », marzo 1887, pag. 46 e seg.

(2) M. CHEVALIER, op. cit., pag. 550. — La medesima idea ricorre in Stuart-Mill nella sua concezione di uno « stato stazionario » della produzione.

all'indagine scientifica un campo per più rispetti nuovo ed inesplorato. E in questa nuova fase del processo economico, che si osserva assai spiccatamente nelle maggiori industrie odierne, è necessario che lo studioso sottoponga, senza tregua, al sindacato dell'osservazione scientifica le manifestazioni varie e multiformi della vita industriale per dedurre, al lume dei fatti, in quanta parte quel sistema di dottrine che l'economia classica ci ha tramandato, ancora risponda alle condizioni economiche, ed in quanta parte sia rimasto privo di base nella vita reale, monumento storico della logica investigatrice dei grandi maestri della scienza. Ed anzi, secondo l'avviso di un insigne scrittore inglese, l'economista odierno dovrebbe andare più in là, dovrebbe « formulare ed anticipare, con uno sforzo di immaginazione economica, quel complesso di problemi che dovranno con tutta probabilità sorgere in una società in cui i prezzi in linea generale, non siano più determinati dalla concorrenza » (1).

(1) W. J. ASHLEY, art. cit., nell'*Economic Journal*, giugno 1899, p. 171.

CAPITOLO III.

LE INDUSTRIE SINDACATE.

1. Nel capitolo precedente abbiamo cercato di dimostrare che nelle zone più evolute dell'industria il passaggio dalla produzione dissociata, compiuta dalle imprese concorrenti, ai grandi sindacati capitalistici, non è un fatto arbitrario o casuale, ma si fonda su ineluttabili necessità tecniche ed economiche e rappresenta lo sforzo della classe imprenditrice a costruire organizzazioni industriali più progredite e meglio rispondenti alla vastità dell'ambiente, in cui si svolge la grande industria.

Senonchè, pur avendo presenti i dati che ci porge al riguardo la vita industriale, a queste conclusioni siamo giunti per via principalmente deduttiva. Nella antecedente disamina è stata, infatti, nostra precipua cura fissare, anzitutto, quali sono le condizioni concrete, che la grande industria presuppone e in seno alle quali dovrebbe svolgersi il regime di concorrenza; poi avendo presenti da un lato le dimensioni delle imprese, la loro composizione e il loro numero relativamente ristretto e dall'altro la molteplicità dei fattori che ne indebolisce la compagine, e la vastità del mercato su cui esse debbono operare, siamo pervenuti alla conseguenza che in tali condizioni la libera concorrenza cessa di essere una forza regolatrice della produzione, in armonia con gli interessi sociali, e quando continua a sussistere, sparge do-

vunque un'eterna incertezza ed un incessante movimento, rendendo necessaria l'adozione di nuove forme di organizzazione industriale.

Onde rendere nella piena sua luce questa dipendenza dei sindacati dalla intensificazione e concentrazione capitalistica delle imprese, tenteremo, nel presente capitolo, di fissare i caratteri economici di quelle industrie, in seno alle quali più rigogliosamente sono sorti e si sono diffusi i sindacati industriali. Da questa analisi, crediamo, risulterà nel modo più completo la verità della tesi da noi sostenuta.

2. Se vi ha industria nella quale il regime di concorrenza debba aver vita effimera e contrastata, e in cui più forte debba essere lo stimolo degli imprenditori a sostituirvi l'associazione delle forze rivali, è certo l'industria ferroviaria. Nessun'altra, infatti, presenta in guisa così spiccata quella concentrazione dei capitali in grandi masse e quella immobilità dell'investimento che costituiscono, come dicemmo, il motivo propulsore dell'organizzazione sindacale.

Ora l'esperienza prova in guisa incontrastabile che ovunque la concorrenza abbia potuto sorgere per l'esistenza di linee rivali appartenenti a società diverse, ha fatto poco più che un'apparizione fugace. I dati di fatto ci sono offerti largamente dall'Inghilterra e dagli Stati Uniti, i due paesi nei quali l'industria delle ferrovie non costituisce pubblica impresa, ma è perfettamente libera e lasciata alla iniziativa privata. In Inghilterra, ove il 15 settembre 1830 fu inaugurata la prima linea di strada ferrata, era opinione comune che in materia di ferrovie la concorrenza dovesse riuscire giovevole così agli agenti che la mettessero in opera come alla collettività e che si dovesse con tutti i mezzi pro-

muoverne lo svolgimento. Sedotte dagli alti profitti percepiti dalle prime società ferroviarie, molte altre se ne costituirono e vi fu una serie di periodi di speculazione durante i quali sorsero numerose linee concorrenti tra i centri principali e nel senso delle principali correnti del traffico. Dal 1849 al 1858, scrive il Cauwès (1), un certo numero di compagnie inglesi si fecero un'aspra guerra a colpi di tariffe; da Londra a Manchester, ad es., il prezzo dei posti cadde da L. 44 a L. 6,25 e un ribasso analogo avvenne per tutti i punti comuni delle linee parallele, ma infine le società si stancarono di una guerra senza risultato di cui dovevano pagare le spese, e si coalizzarono per percepire tariffe uniformi. Oggi il produttore di Sheffield che voglia inviare le sue merci al mare, può rivolgersi a sei compagnie diverse, ma tutte hanno la medesima tariffa. Ed accordi minutissimi, rispetto alle tariffe, legano pure le società che fanno servizio tra Manchester e Southampton. Senza diffonderci in esempii possiamo citare le dichiarazioni testuali di una commissione d'inchiesta nominata in Inghilterra nel 1872. « Da trent'anni a questa parte Comitati parlamentari e Commissioni governative hanno proposto varie forme di concorrenza, ma indarno, poichè fu dimostrato con sempre maggiore evidenza che la concorrenza non può agire in tema di ferrovie » (2).

Gli Stati Uniti, ove una parte rilevante del capitale investito in ferrovie è stato speso in *parallelling roads,* ci presentano la riproduzione dei medesimi fenomeni. Anche qui vi è stato una fede più o

---

(1) CAUWÈS, *Cours d'Éc. pol.*, Paris, 1893, tomo IV, pagg. 124-5.

(2) Riportato nelle *Istituzioni di Scienza delle finanze* di A. GRAZIANI, Torino, 1897, pag. 237.

meno grande nella possibilità di una concorrenza effettiva nel servizio ferroviario, ed una percentuale rilevante del capitale in esso investito è stata spesa in vie parallele. L'industria traversò ai suoi inizii un'era di concorrenza sfrenata e di lotte di tariffe, che addusse uno spreco considevole di ricchezza. Poi a questo periodo tumultuario e disastroso per tutti i concorrenti misero fine gli accordi tra le diverse compagnie *(pools)*, le convenzioni di esercizio, le fusioni formali e in questo nuovo periodo di riorganizzazione e di esercizio metodico rifulse il genio organizzatore dei Fink, dei Vanderbilt, dei Jay Gould, i re delle ferrovie. Per ristabilire l'impero della concorrenza il Congresso votò nel 1887 l'istituzione di una Commissione del traffico, rivestita di estesi poteri sulle compagnie di trasporto. La legge, che porta il titolo di *Interstate commerce Act*, vietò (art. 5) l'esercizio collettivo di più linee per parte di società rivali e gli accordi che esse, in qualsiasi forma, costituissero per ripartirsi il prodotto lordo o netto dell'esercizio dichiarando, in caso si fosse contravvenuto a questa disposizione, che ciascun giorno di applicazione degli accordi vietati sarebbe stato ritenuto come un reato distinto (1). Ma vani sono stati i conati per dar vita a un sistema che nella pratica si rivelava rovinoso per gli agenti che dovevano attuarlo. Il processo di accentramento o di federazione delle compagnie ferroviarie continuò con intensità crescente dopo la legge del 1887 (2):

(1) La legge è riprodotta in BABLED, *Les syndacats de producteurs* ecc., appendice, pag. 233.

(2) Nel 1890 il sistema delle strade ferrate dei Van der Bilt comprendeva 10 linee estendentisi per 23710 miglia che vennero portate a 30748 mediante nuove annessioni. Il sistema del Missouri-Pacific comprendeva 12267 miglia; cinque o sei altri sistemi avevano da 6000 a 9000 miglia,

e la situazione attuale delle ferrovie americane e gli spostamenti che si producono col sorgere di nuove linee, ci pare siano ritratti con un efficace paragone dall'Ely. Allorchè, egli dice, un equilibrio relativamente stabile è stato raggiunto con l'accordo delle società interessate, una linea rivale che sorge, può paragonarsi ad una nuova vacca messa nel pascolo, in mezzo a un armento che già vi era da tempo stabilito. Gli antichi membri di questo armento hanno raggiunto, attraverso lotte reciproche, un certo stato d'equilibrio; ciascuno conosce la forza dei rimanenti e questa forza essendo rispettata non sorgono contestazioni. Ma se un nuovo capo entra nell'armento, altri combattimenti debbono aver luogo per determinare le condizioni di un nuovo equilibrio. Avviene il medesimo nel campo dell'industria ferroviaria; dopo che la forza della nuova società è completamente provata, si verifica un nuovo aggiustamento (1).

È superfluo aggiungere che oggi in America è radicalmente mutata l'opinione degli scrittori e degli uomini di Stato intorno alla questione ferroviaria. L'abrogazione della così detta *antipooling clause* (art. 5 dell'*interstate commerce act*) è universalmente riconosciuta come necessaria e, scrive il Von Halle, vorrà significare la ricognizione del principio che in materia di ferrovie *unrestricted and free competition has proved unwholesome* (2).

---

così che in totale quasi 140,000 miglia, ossia i due terzi delle strade ferrate americane, erano poste sotto il dominio di 16 sindacati. — Riportato in COSSA, *I sindacati industriali*, Milano, 1901, pag. 57. Cfr. pure BAKER, *Monopolies and the people*, pag. 52.

(1) R. ELY, *Monopolies and trusts*, New-York, 1900, pag. 71.

(2) VON HALLE, op. cit., pag. 38. — Notevole è il caso di Mr. Reagan, membro della Commissione del traffico, il quale nel 1886, sedendo alla

Ma contro le idee superiormente esposte per spiegare la genesi dei sindacati nell'industria ferroviaria, si può obbiettare che in tale industria, a determinare l'impossibilità della concorrenza e la formazione dei sindacati, agiscono i caratteri fondamentali, peculiari a questo ramo dell'attività economica e per cui esso si distingue da tutte le altre.

È noto infatti che esso — *a*) si giova di particolari spazii o strisce di terreno in situazione favorevole — *b*) fornisce un servizio che non può essere trasportato da un luogo all'altro, ma che deve essere usufruito nel luogo stesso in cui esiste l'impianto e in stretta connessione con questo — *c*) può accrescere l'offerta dei proprii servizi senza aumento proporzionale di spesa. Ora noi non neghiamo che queste circostanze si aggiungano, nella fattispecie, alle altre da noi ricordate per rendere vie più precaria e dannosa l'azione della concorrenza, ma crediamo che le cause più generali ed importanti con cui debba spiegarsi la costituzione dei sindacati, siano quelle appunto che abbiamo indicate.

Se così non fosse, in un altro ramo dell'industria dei trasporti, l'industria della navigazione, in cui nessuna di quelle circostanze si riscontra e in cui per la via aperta a tutti e da tutti contemporaneamente utilizzabile, la concorrenza può avere assoluto predominio, nessuna traccia vi dovrebbe essere di accordi e sindacati. Ma sta in fatto che anche qui troviamo la stessa tendenza nelle compagnie di navigazione ad elidere la lotta che tra loro si com-

---

Camera dei rappresentanti, fece ogni sforzo perchè fosse approvata l'*antipooling clause*, mentre più tardi, nella sua qualità di Commissario, scriveva di dover riconoscere, dopo più maturo esame, che gli accordi tra le compagnie ferroviarie sono imposti dalla necessità.

batte per impedire le frequenti oscillazioni ed i soverchi ribassi dei noli.

Non vi è persona, noi crediamo, alla quale non sia pervenuta notizia del famoso *trust* oceanico intorno al quale tanto si discusse, sul finire dello scorso anno, nella stampa e nei parlamenti d'Europa. Questo *trust*, dovuto alla concezione geniale di un banchiere principe degli Stati Uniti, J. Pierpont Morgan, ha accentrato sotto un'unica direzione l'immenso movimento di viaggiatori e di merci che si svolge sulla linea più importante del mondo: l'oceano atlantico. Esso trae origine da un contratto, stipulato nel febbraio 1902, tra il Morgan appunto e le maggiori compagnie inglesi ed americane che fanno il traffico transoceanico e per effetto del quale esse hanno rinunciato alla propria individualità economica per fondersi in un gigantesco sindacato che conta un attivo lordo di circa 8 milioni di franchi e che mediante speciali accordi ha attratto nella propria orbita anche altre compagnie di diverse nazionalità, e principalmente tedesche (1).

Ma questo *trust* che suscitò la più viva commozione, non ancora sopita, nel ceto commerciale e nelle sfere politiche, costituisce un caso nuovo nel mondo marittimo solo dal lato della sua grandiosità e della completa fusione raggiunta dai coalizzati; quanto al suo concetto informatore esso ha dei precursori in quelle convenzioni, già in uso da molti anni tra gli armatori e gli agenti marittimi, allo scopo di eliminare l'eccessiva concorrenza tra società che per-

(1) Tra i varii articoli pubblicati, presso di noi, su questo argomento ricordiamo quelli di C. SUPINO, *Il trust oceanico*, « Rivista marittima », giugno 1902; di R. DALLA VOLTA, *Il trust navale oceanico*, « Nuova Antologia », 16 maggio 1902; di L. FONTANA RUSSO, nella *Tribuna quotidiana*, 30 aprile 1902.

corrono la stessa linea e di procurar loro noli rimunerativi. In Inghilterra, in cui le industrie marittime sono più evolute che in ogni altro paese del mondo, i *freight rings* (è così che si chiamano tali convenzioni) non costituiscono affatto una novità. Secondo attesta il Supino, essi sono frequenti principalmente nei porti dell'Australia, dove per la irregolarità nella domanda e nell'offerta di tonnellaggio navale i noli subiscono oscillazioni assai forti e ricorrenti. Per regolarizzare appunto il corso dei noli gli armatori confederati, per mezzo di loro agenti residenti nei porti australiani, ripartiscono tra le loro navi il carico che si presenta, in modo che tutti ottengano una quota proporzionale del carico totale e un nolo medio stabilito nella convenzione. E per combattere le navi estranee allo accordo che spesso capitano in quei porti ed offrono condizioni troppo basse, gli agenti sindacati hanno a loro disposizione delle somme di cui si valgono per ridurre momentaneamente i noli e costringere le navi concorrenti a cedere il campo.

Molti esempi di accordi, concernenti compagnie transatlantiche francesi e tedesche, li troviamo citati dal Colin, nel suo interessante studio su *La navigation commerciale au XIX siècle*. In Francia, ultimamente (1903), si è costituito un *Comité central des Armateurs de France*, che raggruppa le principali compagnie ed ha per segretario generale Paul De Rousier, uno studioso, come sappiamo, della questione dei sindacati.

Ma non ci pare necessario ricorrere ad esempi stranieri, quando sindacati tra società di navigazione sono stati stretti anche in Italia. Nel maggio 1899, a Napoli, la *Navigazione Generale* e il *Norddeutscher Lloyd* fissarono una tariffa unica per il trasporto

degli emigranti da Napoli o Palermo a New York e una convenzione analoga fu conclusa tra la *Generale* stessa, la *Veloce,* la *Puglia*, la *Ligure Brasiliana*, da una parte, e dall'altra la *Fabre* e la *Ambourg-Amerikanische* che fanno il servizio di emigrazione per il Brasile e il Plata. Il risultato di questi accordi fu un aumento abbastanza sensibile dei noli, che sollevò fiere proteste ed è noto che la legge 31 gennaio 1901 affidò al Commissario generale per la emigrazione la determinazione del saggio massimo dei noli, restando al disotto di esso libera la concorrenza tra le varie compagnie.

Ora non vi è alcun dubbio che la costituzione di questi sindacati tragga origine dalla trasformazione radicale subìta nell'ultimo quarto di secolo dall'industria della navigazione, in seguito ai progressi meravigliosi realizzati nella nave e nella forza motrice. Ai nostri giorni l'architettura navale sorretta da una quantità di altre scienze, ha potuto costruire bastimenti giganteschi che misurano fino a 200 metri di lunghezza, che raggiungono 8 o 9000 tonnellate di stazza, che possono portare fino a 2000 passeggieri e 5 o 6000 tonnellate di merci. E questi colossi esigono per muoversi a grande velocità macchine di una potenza inaudita. L'energia domandata al vapore in un'officina o nelle ferrovie è nulla in confronto di quella che si richiede nella navigazione. Il Creusot, uno dei *leviathan* della grande industria moderna, non possiede più di 15,000 cavalli vapore; i due motori del *Lucania* dei Cunard raggiungono i 24,000 cavalli (1).

(1) Cfr. D'AVENEL, *Le mécanisme de la vie moderne*, 2.ª serie, pagg. 149-50.

Ora l'accresciuto tonnellaggio delle navi e la complessità e potenza delle macchine di cui abbisognano, hanno condotto l'industria dei trasporti marittimi, nella zona dei trasporti a grande velocità, ad un grado d'intensità elevatissimo facendo crescere enormemente la quantità dei capitali necessaria per iniziarla.

Nel 1840 — scrive il D'Avenel — sotto il regno di Luigi Filippo, fu aperto un credito di 28 milioni al dipartimento della marina per la costruzione di 18 postali per la corrispondenza transatlantica; oggi con la stessa somma non sarebbe possibile averne neppure tre (1). E difatti il *Campania* ed il *Lucania* della Compagnia Cunard costano ciascuno 15 milioni ed altri piroscafi ancora più costosi si vanno costruendo nei cantieri inglesi, tedeschi ed americani: così il *Deutschland*, il *Kaiser Friedrik der Grosse*, il *Celtic*, l'*Oceanic*, ecc.

Ora nelle mutate condizioni in cui l'industria viene esercitata, l'offerta di tonnellaggio navale perde ogni elasticità e non solo non può, all'occorrenza, immediatamente estendersi, ma quel che è più importante, non può neppure restringersi, quando la domanda diminuisca e il mercato dei noli divenga difficile per gli armatori. Gli scrittori tecnici sono concordi nel rilevare che data la quantità ingente di capitali investita in ciascuna nave, al vettore conviene piuttosto farle viaggiare con metà del carico anzichè tenerle del tutto inoperose. Calcolando, infatti, al 10 % all'anno l'interesse e l'ammortamento, una nave che costa 10 milioni, importa, per questo capo soltanto, una spesa giornaliera di più di 3000 lire, senza contare le altre spese che debbono sostenersi

---

(1) Loc. cit., pagg. 149-50.

anche quando la nave sia in riserva, per mantenerla in perfetto stato di navigabilità, per i salarii ad una parte dell'equipaggio, per la tassa d'ancoraggio, ecc.

Nessuna meraviglia, dopo ciò, che nelle condizioni di attrito ancora esistenti nell'industria della navigazione spesso si verifichino quelle perturbazioni economiche, che sono prodotto immediato del regime di concorrenza, allorchè si svolge nelle zone più evolute dell'industria. In Inghilterra, durante gli anni 1879 1880, in seguito alla scarsità di navi esistenti, i noli si elevarono grandemente e gli armatori percepirono lauti profitti; ma questo incremento di noli e di profitti che secondo le norme dell'economia avrebbe dovuto far estendere l'offerta di tonnellaggio in guisa da ristabilire l'equilibrio, riuscì invece a turbarlo dall'altra parte provocando una pletora d'offerta ed una crisi, che è durata fino a pochi anni or sono. Non ci è scarsità di mezzi di trasporto, diceva un armatore di Liverpool nell'inchiesta che si fece nel 1886 in Inghilterra sulla depressione del commercio e dell'industria, ma ci sono tre navi per ogni carico (1). E questa stessa inchiesta rilevava che durante il periodo della crisi soltanto il 2 o 3 per cento delle navi esistenti erano in riserva (2). I vettori, adunque, continuavano le loro operazioni contentandosi di profitti irrisorii, pur di non lasciare completamente inattive le loro navi. Nè questo è un caso isolato nel mondo marittimo. Anche oggi sulle linee in cui più intense sono le correnti del traffico, l'acuirsi della concorrenza tra le compagnie rivali riduce spesso i profitti al minimo e in alcuni

---

(1) Cfr. SUPINO, *La navigazione dal punto di vista economico*, Roma, 1900, pag. 70.

(2) Ibid.

casi giunge perfino a sopprimerli, come sa chiunque abbia un po' di pratica dei loro bilanci. Siccome riferisce il D'Avenel, la Compagnia Amburghese in qualche anno non ha distribuito alcun dividendo. La compagnia transatlantica e quella delle *Messageries maritimes* senza le sovvenzioni governative si troverebbero in *deficit*. I Cunards, poi, dopo aver corrisposto per diversi esercizii quel debole interesse che gli umoristi d'oltre Manica chiamano « *le doux deux pour cent* », finirono, nel 1896, per non realizzare alcun beneficio e dovettero attingere alle riserve per far fronte ai loro impegni (1).

I sindacati tra le compagnie di navigazione sorgono come naturale corollario di questo stato di cose, che lede gravemente gli interessi dei vettori. E si propongono non soltanto di rendere meno frequenti e sensibili le oscillazioni dei noli, ma di risparmiare un complesso di spese che non sono richieste dalle necessità del traffico, ma dalla lotta che si svolge tra le varie compagnie (2). Nel dicembre del 1897, pronunziando la sua relazione annuale all'assemblea degli azionisti, il Presidente della Compagnia peninsulare ed orientale diceva testualmente: *it is not possible to carry on shipping business unless there is uniformity of tariff settled by a conference of te shipping companies* (3). E la conclusione di questi accordi è agevolata da una circostanza, alla quale abbiamo già accennato nel capitolo precedente.

Man mano che per effetto del progresso economico cresce il valore del materiale navale, l' industria dei

(1) D'AVENEL, loc. cit., pag. 199.

(2) Sugli sprechi che la lotta economica adduce nell'industria della navigazione a grande velocità, si sofferma il DE ROUSIER nel suo articolo *Le Trust de l'Océan*, nella « Revue de Paris », 15 giugno 1902.

(3) Riportato in BAKER, *Monopolies* ecc., pag. 203.

trasporti marittimi compie quella stessa evoluzione che si riscontra in tutti gli altri rami di produzione. Scompare l'armatore indipendente che pensa con capitali proprii o presi a prestito a far costruire la nave, ad assoldare l'equipaggio e il capitano, a porsi in diretta relazione con i commercianti e i produttori; scompare la società in nome collettivo in cui l'armatore diviene il socio di tanti piccoli capitalisti; ed è il capitale in tutta la sua potenza, rappresentato dalla società anonima per azioni, che assume l'esercizio della navigazione. Poche compagnie allora, proprietarie di flotte formidabili, si dividono il traffico ed è ovvio intendere che questa concentrazione dell'industria facilita l'eliminazione della concorrenza e la costituzione dei sindacati. Dobbiamo anzi notare che se malgrado tutte queste circostanze gli accordi non sono, relativamente, assai numerosi, ciò avviene per effetto delle sovvenzioni che i varii Stati accordano alle linee di navigazione, e che tendono a tramutare l'industria della navigazione a grande velocità in una specie di prolungamento del bilancio della marina da guerra. Simili agli eroi di Omero, accanto ai quali combattevano perpetuamente degli dêi invisibili, le grandi compagnie hanno dietro di sè i rispettivi governi che li assistono con i loro capitali, epperò sentono meno aspramente l'opera repressiva e distruttrice delle perturbazioni economiche e lo stimolo a porre fine alla loro dissociazione ed alla lotta che tra loro si combatte.

3. L'industria ferroviaria e quella dei trasporti marittimi sorgono fin dagli inizii come industrie capitalistiche. Nella industria mineraria, invece, possono distinguersi, per regola, diverse fasi di evoluzione. In una prima fase, laddove esistono campi minerarii liberi ed inappropriati ed il minerale sia

facilmente apprensibile al lavoro umano isolato, col sussidio di irrilevante capitale, sorge il libero minatore, che in sè riassume e condensa le varie figure del capitalista, del proprietario e dell'imprenditore, e che si appropria intero il prodotto del proprio lavoro. Ma a misura che si esauriscono i giacimenti superficiali e che si manifesta la necessità di maggiori anticipazioni e di strumenti più efficaci per supplire alla produttività decrescente delle miniere, scompaiono quelle condizioni territoriali e tecniche di cui il libero coltivatore era il riflesso, e subentra, in una seconda fase, l'impresa capitalistica, che il progresso economico tende a far diventare sempre più intensiva.

Fermiamo per poco la nostra attenzione all'industria carbonifera, la quale tra i rami diversi della produzione mineraria è quello in cui il processo capitalistico è giunto al grado più elevato di perfezione, avendo per effetto di concentrare la produzione in un numero sempre più ristretto di miniere accrescendo, al tempo stesso, la somma dei capitali in esse investita. L'indagatore anche superficiale rileva fin dai primi istanti che le grandi imprese, le quali compiono in regime di dissociazione e di concorrenza la loro funzione economica, si dimostrano impotenti ad utilizzare in modo organico e duraturo la ricchezza, di cui il sottosuolo è fecondo, ed aprono il varco alle influenze distruttrici dei cicli economici.

Le vicende dell'industria carbonifera, sagacemente illustrate dall'Einaudi sulla scorta delle migliori statistiche straniere, si riassumono in quattro corse al rialzo nell'ultimo quarto di secolo: una vertiginosa nel 1873, le altre due più moderate nel 1881 e nel 1889-90 e l'ultima improvvisa nel 1898, seguite in-

variabilmente da periodi di acuta depressione, durante i quali i coltivatori scontano con i prezzi non più rimuneratori i lauti profitti passati.

L'impossibilità, per le imprese a base di concorrenza, di costituire una organizzazione economica che risponda veramente a questo nome, trova la sua radice nelle condizioni tecniche ed economiche in cui si svolge la grande industria carbonifera e principalmente, nella immobilità assoluta dell'ingente capitale impiegato negli scavi per i pozzi spesso profondi migliaia di metri, per le grandi gallerie di accesso e di circolazione interna, per le opere di ventilazione e di prosciugamento, per gli elevatori meccanici e le macchine per lavorare il minerale. In nessuna industria la traslazione dei capitali è così difficile, e potremmo dire anche impossibile, come in questa di cui parliamo. La chiusura delle miniere — scrive l'Einaudi — era forse possibile nei tempi di lavori superficiali o dove il carbone era scavato per mezzo di gallerie, spinte innanzi nei fianchi delle montagne. Ma ora che i pozzi si approfondiscono per centinaia e migliaia di metri, la chiusura vuol dire la perdita di tutto l'enorme capitale fisso immesso nel sottosuolo, poichè l'acqua dopo brevissimo tempo inonderebbe e rovinerebbe tutte le gallerie, i pozzi, le macchine (1).

In tali condizioni il meccanismo della produzione cessa di agire sotto la pressione delle stesse forze produttive e vediamo i coltivatori persistere negli scavi ed inondare di carbone il mercato, anche quando i prezzi siano bassissimi ed i profitti non più rimuneratori. Siccome è stato più volte rilevato, ac-

(1) EINAUDI, *La rendita mineraria*, pag. 310.

canto ad una massa variabile di imprese, in cui i guadagni si alternano con le perdite e in cui può operarsi una specie di compenso tra le une e le altre, esiste un detrito irriducibile di imprese, le quali si mantengono in vita, malgrado le perdite, solo perchè è impossibile mobilizzare il capitale impiegato (1).

E ad esacerbare le tristi conseguenze che in tali condizioni si svolgono dal regime di concorrenza, si aggiunge da un lato l'ampiezza assunta, nel mondo minerario, dall'elemento rischio, e dall'altro il fatto che il carbone segue molto da vicino la legge regolatrice del prezzo del grano, la cosidetta legge di King, per cui una piccola variazione in più od in meno nel gettito delle miniere si ripercuote con effetto moltiplicato sui prezzi.

È appunto a questo conserto di circostanze, che si rannoda la rapida diffusione dei sindacati nel mondo minerario. L'industria carbonifera è la prima che abbia dato luogo alla costituzione di accordi tra imprenditori. Risale infatti agli inizi del decorso secolo la *Limitation of the Vent* che ebbe vita quasi secolare e che regolò la produzione e lo smercio del carbone nella contea di Northumberland e di Durham, le sole che a quei tempi approvvigionassero il mercato londinese ed estero (2). Di vita assai fugace visse, invece, la *Compagnie générale de la Loire,* il sindacato delle miniere della Loira, che sorse nel 1842 e fu sciolta con decreto-legge del 1852, mal-

(1) In Francia di fronte a 170 miniere in guadagno figurano 123 che sono in perdita e pure non si chiudono. — Cfr. D'AVENEL, *Le mècanisme* ecc., 1.ª serie. — Vedi pure EINAUDI, op. cit., pag. 193.

(2) Secondo il Cohn sarebbe questo il più antico dei sindacati noti finora e la sua origine sarebbe anche più remota di quanto noi abbiamo indicato. — Cfr. l'articolo *Competition and coalition* nell'Economic Journal del dicembre 1895, pag. 750.

grado le vigorose difese di Proudhon (1). Attualmente le maggiori coalizioni carbonifere sono quella costituita in America nell' industria antracitifera della Pensylvania e il gigantesco sindacato Westfaliano, che concentra lo spaccio di tutto il carbone del distretto di Dortmund e della Ruhr.

In Francia il processo di concentrazione delle miniere si è compiuto mercè l'assorbimento delle compagnie minori e meno atte alla concorrenza, per parte di quelle più potenti per capitali e vastità d'impianti. Nei bacini minerarii di Anzin e della Loira due compagnie hanno assorbita l'una la totalità, l'altra i sette ottavi delle concessioni originarie e tiranneggiano impunemente operai e consumatori.

In Inghilterra, dopo la rovina della *Limitation of the Vent*, non si è sentito fino ad alcuni anni fa il bisogno di coalizioni e di sindacati. Per il moltiplicarsi dell'industria all' interno e all'estero e per i crescenti bisogni della marina a vapore, la produzione carbonifera inglese ha attraversato un'era di grande espansione e di progressi rapidissimi, nella quale non si è intesa la necessità di porre dei limiti all'azione della concorrenza.

Ma negli ultimi anni le condizioni sono in parte mutate e numerose proposte sono state fatte da grandi industriali per organizzare su nuove basi e regolare in modo cosciente ed uniforme l' industria carbonifera. Rimandiamo il lettore, che avesse vaghezza di conoscere i grandiosi progetti di riorganizzazione elaborati dal Thomas e dall' Elliot, al libro più volte citato dell' Einaudi sulla rendita mineraria (2). Qui noteremo come nell' industria in discorso

(1) PROUDHON, *Sistema delle contraddizioni economiche*. Bibl. dell'Econ., serie 3.ª, vol. IX, pag. 274.

(2) EINAUDI, op. cit., pag. 336 e seg.

l'avvento delle nuove forme di organizzazione non è auspicata soltanto dalla classe imprenditrice, ma si compie, talvolta, sotto la pressione della mano d'opera organizzata, che vuole sottrarsi alle oscillazioni delle mercedi, connesse all'imperversare dei cicli economici. Il Willoughby in un interessante studio ricorda che nel grandioso sciopero verificatosi nel 1891, agli Stati Uniti, nell'industria antracitifera, ed al quale parteciparono 150,000 minatori, si vide uno spettacolo nuovo: gli operai chiedere a gran voce che gl'imprenditori si associassero per regolare in guisa unitaria la produzione del carbone e metterla in rapporto con l'ampiezza della domanda (1).

L'opinione comune degli scrittori, in contraddizione con quella da noi esposta, attribuisce i sindacati minerarii al carattere monopolistico, di cui gode, per sua natura, questo ramo speciale d'industria. Noi non ignoriamo che le miniere carbonifere si distribuiscono in tanti bacini tra loro non concorrenti e forniti di monopolio sulle regioni circostanti, e siamo i primi a riconoscere che questa circostanza agevola la costituzione dei sindacati, sia perchè è più facile mettere d'accordo pochi imprenditori an-

---

(1) WILLOUGHBY, *The concentration of industry in the United States*, Yale Review, maggio 1898. In Inghilterra può riscontrarsi qualche cosa di simile. Allorchè il prezzo del carbone declina, alla richiesta dei coltivatori di ridurre i salarii, si usa contrapporre dagli operai che sia invece limitata la produzione. « I minatori — deponeva dinanzi alla Commissione d'inchiesta sul lavoro un loro rappresentante — cominciano ad accorgersi che l'arma più potente che essi abbiano, è di restringere le scorte e questa sarà la loro regola per l'avvenire. Il mercato è stato frequentemente sovraccarico di carbone, perchè essi furono così stupidi da produrne troppo ». — « Gli attuali proprietarii delle miniere hanno forse interesse a produrre una quantità di carbone superiore alla domanda? ». — « Io non dico che essi ne abbiano, ma il sistema in uso li trascina a produrre più che la domanda richieda, adducendo a uno svalutamento del prodotto e a una diminuzione conseguente delle mercedi ». Dalle *Minutes of evidence* della *Royal Commission on Labour*, vol. I.

zichè molti, sia perchè i coltivatori concorrenti hanno un'altra spinta ad associarsi, per la sicurezza di raggiungere una posizione monopolistica. Ma la causa che, a parer nostro, ha un'influenza veramente decisiva e preponderante nella formazione di questa categoria d'accordi, è sempre da trovarsi nella concentrazione capitalistica dell'industria mineraria e negl'inconvenienti gravissimi, che in regime di concorrenza da essa derivano.

Se, come si afferma, il movimento accentratore dipendesse in via diretta ed immediata dalla limitazione naturale dei varii minerali, i primi e più potenti sindacati avrebbero dovuto sorgere tra i coltivatori di miniere aurifere — essendo l'oro uno dei minerali, relativamente, più rari — e ultimi invece a costituirsi avrebbero dovuto essere i sindacati carboniferi, poichè le miniere di carbone sono, in complesso, parecchie migliaia. I fatti invece ci dimostrano che è avvenuto proprio l'opposto; e mentre nel primo caso non vi ha esempio alcuno di accordi, nell'industria del carbone è assai spiccata la tendenza a sostituire al regime di concorrenza l'organizzazione unitaria del processo produttivo e distributivo. La ragione di ciò si ritrova nelle condizioni tecniche ed economiche diversissime, in cui sono estratti i due minerali. Abbiamo detto che la produzione antracitifera richiede enormi capitali e la lavorazione accentrata su grandissima scala, e che inoltre il prodotto che essa getta sul mercato è sottoposto a frequenti oscillazioni nei prezzi. Alla estrazione dell'oro si procede, invece, con mezzi relativamente assai meno costosi e con scarso impiego di macchine; e questa è poi la ragione, per cui il Senior presagiva che l'oro sarebbe diminuito di valore molto più lentamente dell'argento. Ma se pure

l'impresa capitalistica giungesse nella produzione aurifera ai più alti fastigi del suo sviluppo, non per questo i coltivatori sentirebbero vivamente il bisogno di coalizzarsi; essi non si trovano nelle condizioni degli altri produttori, poichè l'oro adempie principalmente ad una funzione monetaria e si sottrae, per ciò, al pericolo di crisi nei prezzi, mutando di valore solamente in seguito alle insensibili oscillazioni, che si verificano nella potenza acquisitiva della moneta.

Se fosse, dopo ciò, ancora necessario insistere nella nostra tesi, ripeteremmo che nelle industrie minerarie i sindacati non traggono origine dal carattere monopolistico di tali industrie, ma dalla concentrazione capitalistica delle imprese, che rende antieconomico il regime di concorrenza. La limitazione naturale dei varii minerali influisce soltanto a spianare la conclusione dell'accordo e conferisce poi ai sindacati che si costituiscono, un monopolio di fatto che non può sussistere in altri rami di produzione.

4. Un campo assai fecondo d' indagini offre allo studioso delle coalizioni l' industria manifattrice in quei rami che sopravanzano tutti gli altri dal punto di vista della concentrazione capitalistica.

In questo campo, infatti, in cui è in linea generale permessa l'offerta indefinita del prodotto e la concorrenza non trova ostacoli alla sua esplicazione, appare con luminosa evidenza la dipendenza dei sindacati dall'evoluzione dei metodi di produzione. Tra le industrie in cui il movimento sindacale è più antico e si è manifestato con maggiore intensità, possiamo ricordare, in una semplice enumerazione dimostrativa, le industrie metallurgiche e meccaniche, l'industria della raffineria dello zucchero, degli alcools e del petrolio, l'industria del cotone, quella dei prodotti chimici, della birra, ecc.

In tutte queste industrie, nei paesi più evoluti, si nota da per tutto il medesimo processo; le dimensioni delle imprese si sono andate sempre più estendendo, mentre diminuiva al tempo stesso il loro numero e si compiva la loro concentrazione in determinati punti del territorio.

L'industria del ferro, ad esempio, fino alla rivoluzione francese fu una occupazione puramente agricola. Nel XVIII secolo si possedeva una fonderia, come oggi si potrebbe possedere un podere. Gli alti forni si accendevano alla fine delle vendemmie per spegnersi con la raccolta del fieno, ed il coltivatore si trasformava con poca fatica in fabbricante di ferro (1). Oggi, invece, questa industria è una di quelle in cui più imponenti sono gl'investimenti capitalistici, e possiamo farci un'idea della sua concentrazione da alcune cifre, pur non recentissime, concernenti gli Stati Uniti. Nel 1890 vi erano in azione 345 alti forni con una capacità media, settimanale, di 507 tonnellate; nel 1897 il numero degli alti forni in azione era solamente di 185 con una capacità settimanale di 1187 tonnellate per forno. Così nel 1897, mentre il numero dei forni è diminuito del 46 %, vi ha un aumento di più del 130 % nella capacità media per forno (2).

Non ci diffonderemo sui dati concernenti la concentrazione di questa e delle altre industrie ricordate. Ciò che interessa rilevare, è che anche in esse, quando la produzione si sia concentrata in poche e gigantesche imprese, che investono una parte rilevante del loro capitale sotto forma intrasferibile, il regime di concorrenza non è più in grado di garen-

(1) D'AVENEL, *Le mécanisme de la vie moderne*, 1.ª serie, pag. 93.
(2) R. ELY, *Monopolies and trusts*, pag. 186.

tire l'equilibrio tra la domanda e l'offerta, e crea nel mondo industriale una incertezza e una instabilità, che non può sfuggire a chi osservi le oscillazioni continue e ricorrenti dei prezzi.

Riportiamo qui le oscillazioni verificatesi nel prezzo del ferro in Inghilterra nel periodo dal 1870 al 1884, poichè ci spiegano innanzi, in modo mirabile, il corso di un intero ciclo economico:

ANNI	1870	1871	1872	1873
prezzi in sc.	54.4	58.11	101.10	117.3
ANNI	1874	1880	1882	1884
prezzi in sc.	87.6	54.6	49.4	42.1

Ed abbiamo già ricordato, in una nota del precedente capitolo, che queste oscillazioni cicliche dei prezzi si producono anche nell'industria della raffineria dello zucchero e che è appunto partendo da questo caso particolare che il Jenks afferma che la teoria, secondo cui in regime di concorrenza i prezzi si pareggiano al costo, è basata « *under a system of competition among small capitalists* » (1).

Ma i medesimi incessanti rivolgimenti si producono in tutte le altre industrie organizzate su vasta scala, talchè può dirsi, che le crisi di produzione sono una vera infermità costituzionale della grande industria moderna. Ora i sindacati che eliminano la concorrenza, organizzando la produzione sulla base dell'associazione, si presentano in tale stato di cose come un processo spontaneo di adattamento della produzione al consumo, e rispondono all'azione teleologica dell'uomo, che cerca, nei diversi metodi di produzione, quelli che siano meno costosi e più rimunerativi.

(1) JENKS, op. cit., pag. 143.

In tutti i paesi più avanzati nell'evoluzione economica, le industrie sopra ricordate hanno dato luogo alla costituzione di sindacati capitalistici. Così per l'industria saccarifera vi ha un sindacato negli Stati Uniti, uno in Germania, uno nel Belgio, uno in Russia, illustrato dal prof. Yanschoul (1), uno in Francia, che, non sono molti anni, il deputato Lacour-Grandmaison denunziava alla Camera per le sue manovre fraudolenti (2). In Italia le ditte produttrici, dopo una riunione dei loro rappresentanti prima a Firenze e poi a Roma, hanno deciso, quest'anno, di accordarsi per eliminare la concorrenza nella vendita e ridurre l'offerta in guisa da porla in equilibrio col consumo. Si calcola, infatti, che nel 1903 si sia avuta una sovraproduzione di 200,000 quintali.

L'industria della raffineria del petrolio si svolge in regime di coalizioni nei due grandi centri petroleiferi del mondo: la Russia e gli Stati Uniti: anzi il sindacato americano ed il russo si sono accordati per dividersi lo spaccio. Anche in Francia, dove in grazia di una elevata tariffa ha potuto attecchire l'industria della raffineria, troviamo che gl'imprenditori si sono coalizzati.

L'industria cotoniera, e in genere le industrie tessili, sono sindacate in Inghilterra, nel Belgio, in Germania, negli Stati Uniti. E quanto all'Italia non mancano, come abbiamo altrove accennato, i primi tentativi di accordi.

(1) MICKLACEWSKY, art. cit., nella *Revue d'Écon. pol.*

(2) Per un sintetico e coscienzioso esame del movimento sindacale presso le varie nazioni, può utilmente consultarsi l'opera di E. MARTIN ST. LÉON, *Cartells et trusts*, Paris, 1903. È un volume della *Bibliothèque d'Économie sociale* del Lecoffre.

Ma l'industria che presenta una più rigogliosa fioritura di sindacati, in tutti i suoi rami, è la metallurgia. Negli Stati Uniti, per i varii prodotti del ferro e dell'acciaio, esistevano nel 1899 otto sindacati, i quali poi si sono fusi, come vedremo, in un unico *trust,* l'*United States Steel corporation*, o corporazione dell'acciaio. Assai notevoli, così per il loro numero che per la loro organizzazione, sono i sindacati metallurgici tedeschi e il Sayous, che ne dà l'elenco più completo, in una sua opera recente, nota come essi tendano attualmente a collegarsi tra loro (1). Si verifica dunque, nell'industria germanica, qualche cosa di analogo a ciò che è avvenuto nell'industria americana. In Inghilterra gli accordi tra i proprietarii di ferriere ed acciaierie sono molto antichi. Nel febbraio del 1884 i metallurgici del Cleveland decisero di spegnere 18 degli 84 alti forni, che allora funzionavano in quella regione ripartendosi poi tra loro la produzione. E intese di questa specie, concernenti i prezzi, la divisione del mercato, il quantitativo della produzione, si sono verificate in tutte le specialità che l'industria comprende. La tendenza attuale mira a una vera e propria fusione delle imprese similari. Nella fabbicazione dei tubi i due grandi stabilimenti Stewart Menzies e Wilson si sono riuniti costituendo una nuova ditta con un capitale di circa 80 milioni di lire. Diverse fabbriche di viti si sono fuse nella *Guest Keen and Nettlefonds Company*, che ha un capitale di 115 milioni di lire. Sotto la ragione sociale *Vickers Sons and Maxim* si sono organizzati in una gigantesca impresa, che ha circa 165 milioni di capitale, i principali stabilimenti di corazze e armature per costruzioni marittime. Si-

(1) Cfr. A. SAYOUS, *La crise allemande de 1900-1902*. Paris, 1903.

milmente *Armstrong and C.o* hanno assorbito altre società. E non ci diffondiamo in altri esempii.

Coalizioni d'imprenditori esistono pure nelle industrie siderurgiche austriache, belghe e francesi e in riguardo a queste merita d'essere menzionato il *Comptoir de Longwy,* che ha richiamato l'attenzione di molti scrittori (1). In Italia, dove l'industria del ferro ha potuto svilupparsi grazie alla tariffa del 1887, dopo un periodo di concorrenza si è avuto un sindacato tra le maggiori ferriere del regno, sotto la forma di una società anonima, intitolata dapprima *Agenzia commissionaria metallurgica con sede in Firenze* e poi, dal 30 giugno 1899, *Siderurgica italiana* (2). Un altro sindacato, pure appartenente alle industrie metallurgiche, è, presso di noi, l'*Unione-Vendita Punte nazionali di Milano,* che ha dato luogo, di recente, a un dibattito giudiziario, svoltosi in diversi gradi di giurisdizione. Perfino in Russia si è costituito, nel 1902, un *trust* del ferro e dell'acciaio con la partecipazione degl'industriali degli Urali, che avevano fin qui dichiarato di voler conservare un'assoluta indipendenza.

Un'altra industria comunemente sindacata è quella della carta, l'articolo di cui nel nostro secolo di civilizzazione si è, insieme col ferro, più aumentato e diffuso il consumo. Si riproduce, in questo ramo particolare di produzione, il corso medesimo dei fatti che si riscontra in tutte le grandi industrie odierne, rispetto all'origine ed alla evoluzione del

---

(1) Ricordiamo tra gli altri DE ROUSIER, *Les Syndicats de producteurs*, ecc., pag. 196-254 e G. VILLANI, *Le fer, la Houille et le Metallurgie*, Paris, 1901, pag. 80-93.

(2) V. RACCA, *Il sindacato del ferro*, nella *Riforma sociale*, dicembre 1899. Alcune notizie su questo sindacato sono pure nella monografia del TOMBESI su *L'industria del ferro in Italia*, Pesaro, 1903, pag. 48-53.

processo capitalistico. Un tempo la carta si fabbricava con procedimenti prevalentemente manuali (*à la cuve*); l'unica materia prima adoperata era lo straccio, ed i fogli si confezionavano ad uno ad uno col semplice aiuto di una specie di staccio e di una pressa rudimentale. Con l'introduzione di opportuni strumenti e di processi chimici, l'industria della carta si venne man mano intensificando, ma subì poi una vera rivoluzione poco più di trenta anni fa, coll'invenzione della pasta di legno o pasta meccanica.

Data appunto da questa epoca la rapida concentrazione dell'industria in vasti stabilimenti, che hanno una forza motrice di migliaia di cavalli, che impiegano migliaia di operai e disboscano, ogni anno, spazii immensi di foreste per darci il nostro pane quotidiano di libri e di giornali. Ma la sovraproduzione, che in regime di concorrenza par legge immanente della grande industria, non ha tardato a verificarsi, e sotto l'aculeo del rinvilio del prodotto e della depressione dei profitti, in molti paesi gl'imprenditori si sono coalizzati per regolare in comune l'esercizio della produzione e della vendita. In Germania, in Austria, nel Belgio esistono numerosi accordi nelle varie specialità che l'industria della carta comprende. In Francia i grandi fabbricanti hanno cercato più volte di coalizzarsi, ma non vi sono riusciti in modo completo e durevole per l'ostilità della ditta Darblay, che non ha voluto finora aderire agli accordi. Però in un ramo particolare dell'industria, la produzione della carta da imballaggio, che è localizzata nei dipartimenti della Charente e dell'Alta Vienna, i produttori hanno fuso i loro stabilimenti creando, con un capitale di circa 6 milioni, la *Société générale des Papeteries du Limousin*, che gode una posizione monopolistica sul mercato francese. In In-

ghilterra i fabbricanti di carta da parati, in numero di 31, hanno costituita la società *Wall-paper Manufacturers,* che ha un capitale di più che 100 milioni e che controlla, mediante l'accordo con altre imprese, il 98 % della produzione. Negli Stati Uniti convenzioni, in forma assai varia, tra le cartiere concorrenti sono assai antiche, ma risale a pochi anni or sono (gennaio 1898) la costituzione dell'*International Paper Company,* il gigantesco *trust* della carta (capitale emesso 240 milioni), che monopolizza, come vedremo, la produzione americana.

L'industria della carta è, adunque, più o meno saldamente coalizzata in tutti i maggiori centri di produzione. Ma già da qualche tempo i varî aggruppamenti nazionali paiono insufficienti a dare stabile assetto alla produzione, e nel 1897 i grandi fabbricanti si riunirono in un congresso internazionale ad Anversa per studiare i mezzi con cui ovviare alle perturbazioni ricorrenti della loro industria. « *Le secret de la crise* — scrive il D'Avenel — *c'est que la papeterie exige maintenant des capitaux considérables pour appareils et fonds de roulement* » (1).

Senza continuare questa nuda enumerazione delle industrie sindacate, chiuderemo il capitolo con talune osservazioni, che ci sono suggerite dai varii atteggiamenti e dalla intensità diversa, assunta nel campo della produzione dal fenomeno sindacale.

Siccome è noto, tra le istesse industrie più evolute vi ha divergenza in riguardo al grado della loro concentrazione. In alcune i vantaggi della produzione su vasta scala si attenuano e spariscono, non appena si sia raggiunta una moderata espansione; in

(1) D'AVENEL, op. cit., 2.ª serie, pag. 64. Molte notizie d'indole tecnica sono in SARTORI, *L'industria della carta*. Milano, Hoepli.

altre, invece, si può procedere ad un concentramento assai più elevato. Ora a questa graduazione nell'intensità del processo capitalistico pare risponda l'intensità e l'ampiezza dei sindacati industriali. Il contrasto sorge evidente nel paragone tra l'industria cotoniera e i sindacati cotonieri, raffrontati, per es., all'industria ed ai sindacati metallurgici, o all'industria zuccheriera e relative organizzazioni sindacali (1).

Un'altra osservazione. Abbiamo detto che la costituzione delle coalizioni è intimamente collegata all'evolversi della produzione su vasta scala e alle conseguenze che esso induce nel sistema economico; aggiungiamo che a questa circostanza fondamentale altre se ne aggiungono, che ora ne rafforzano l'efficacia ed ora invece concorrono ad attenuarla.

Prendiamo, ad es., l'industria del petrolio. La raffineria è una industria manifattrice, che per la quantità dei capitali in essa investita, offre facile campo alla costituzione dei sindacati. Ma questi, nella loro formazione, sono indubbiamente agevolati dal fatto che la materia prima in cui l'industria si esercita (il petrolio greggio), esiste in quantità limitata e solo in luoghi determinati. Ugualmente, nell'industria

---

(1) L'industria del cotone, che fra tutte le grandi industrie moderne è quella che possiede la storia più lunga, è stata sorpassata, dal punto di vista della evoluzione e concentrazione capitalistica, da numerosi rami di produzione. Una fabbrica relativamente non molto estesa (500 o 600 telai) può adottare, nella tessitura, tutti i metodi più economici di produzione, e le grandi imprese che posseggono 2000 e più telai, risultano dall'unione, in uno stesso fabbricato, di tante imprese minori (Cfr. in tal riguardo SCHULZE-GAVERNITZ, op. cit., pag. 100). Ciò dimostra che quando il De Rousier presceglie l'industria tessile per dimostrare che la concentrazione dell'industria non implica il monopolio, pur affermando un concetto vero in linea generale, non si vale di un esempio assai appropriato.

dello zucchero, le molteplici condizioni climatiche e telluriche, cui deve subordinarsi la coltivazione delle barbabietole e quelle d'indole tecnica ed economica da osservarsi nell'impianto delle raffinerie, impediscono che queste possano sorgere in numero assai diffuso in ogni zona del territorio e facilitano, così, le intese tra i produttori (1).

Viceversa il sorgere delle coalizioni è ritardato dalle molteplici qualità in cui viene confezionato uno stesso prodotto, e dalla difficoltà di adottare, per questa circostanza, prezzi uniformi di vendita. Nell'industria cotoniera, ad es., uno dei maggiori ostacoli che si frappone alla conclusione degli accordi, è appunto quello che deriva dalla grande varietà del prodotto.

Secondo un'affermazione del Dalla Volta, i sindacati possono più facilmente costituirsi nelle industrie che producono beni diretti, anzichè in quelle che producono beni strumentali. Ma le ragioni che egli adduce a suffragare questa opinione, non ci convincono e si può tanto più dubitare della loro esattezza, quando si osserva che un altro scrittore, il Fogg-Meade, ha creduto di poter affermare proprio il contrario (2).

(1) Negli Stati Uniti le raffinerie si concentrano nei grandi porti dell'Atlantico a cui fanno capo le regioni produttrici della materia prima (Cuba, Brasile, Filippine, ecc.). Sebbene non possa per questa industria parlarsi di monopolio naturale, è certo però che essa si svolge in zone assai ristrette, presentando grandi analogie con la raffineria del petrolio. Circa le condizioni in cui l'industria zuccheriera può prosperare, si vegga una dotta relazione, presentata dall'on. Maraini nell'ultimo Congresso degli agricoltori (sezione delle « culture speciali e industrie relative »).

(2) R. Dalla Volta, *Le coalizioni industriali*, « Giorn. degli Econ. », gennaio 1890, pp. 36-37. — Fogg-Meade, *Place of advertising in modern business*, « Journal of Pol. Econ. », marzo 1901.

CAPITOLO IV.

I SINDACATI INDUSTRIALI CONSIDERATI NEI LORO RAPPORTI CON LA POLITICA PROTEZIONISTA.

1. A completare le nostre indagini sulle cause e lo sviluppo dei sindacati industriali, passeremo ad esaminare, in questo capitolo. quali relazioni intercedano tra i due fenomeni delle coalizioni e della politica protezionista.

L'argomento è importantissimo e merita tutta la nostra attenzione, poichè, siccome pretendono molti scrittori, porge tutti gli elementi per dimostrare che il movimento sindacale costituisce un fenomeno artificioso, peculiare ad alcuni paesi, e per confutare l'avversa opinione che in esso ravvisa il prodotto necessario di una lunga evoluzione industriale.

Prima di procedere ad una ricerca diretta, riassumiamo brevemente quella che può chiamarsi la tesi *protezionista* dei sindacati. I sindacati, secondo questa dottrina, sono una manifestazione patologica secondaria di un morbo generale e profondo del presente momento economico: la protezione doganale. Quando una classe di industriali, pesando sul potere politico, ottiene l'adozione di tariffe protettive a favore di una determinata industria, mira, indubbiamente, a percepire un estraprofitto a spese dei consumatori. Ma il protezionismo, da solo, si mostra incapace ad assicurare ai capitalisti quel premio che esso largisce con le tariffe: allo stimolo artificiale dei dazii

segue uno sviluppo febbrile dell' industria protetta e quindi una produzione disordinata, che non trova sfogo sul mercato, e i produttori, allora, invece di poter elevare i prezzi per tutto l'ammontare del dazio, per esempio del 50 o 60 % al di sopra di quelli del mercato generale, debbono contentarsi di una quota assai più bassa, se pure non vedono i prezzi cadere addirittura al di sotto di quelli stranieri. È appunto in tali condizioni, create dall'ostacolo frapposto al normale svolgimento della concorrenza, che si fa strada, tra gli industriali, l' idea di un accordo per limitare la produzione, elevare i prezzi e cogliere, in una parola, quel premio che vedono fuggire loro di mano.

La coalizione, adunque, esplica rispetto alla concorrenza interna quella medesima influenza limitatrice che il protezionismo esercita sulla concorrenza internazionale, e sotto questo punto di vista si presenta come il naturale complemento del sistema protettore. Il quale, mentre crea la necessità dei sindacati affine di reprimere l'espansione artificiale della produzione interna, ne rende anche possibile l'esistenza mediante l'eliminazione della concorrenza estera che batterebbe in breccia fin dal primo istante il monopolio nazionale (1).

Nessuno vorrà negare che il processo additato risponda in molti casi alla realtà e quando si volesse fare un esempio nostrano, si potrebbe citare la storia del sindacato siderurgico italiano, illustrata dal

(1) Vedi in questo senso: A. RAFFALOVICH, *Les coalisions des producteurs et le protectionnisme*, Paris, 1889. È un discorso tenuto alla Società di economia pol. di Parigi il 5 gennaio 1889 — T. G. SHEARMAN, *Les causes des trusts*, nel « Journal des Économistes », maggio 1900 (tradotto dal « Journal of commerce and commercial Bulletin di New-York ») — BONHAM, *Industrial liberty*, New-York, 1888, pag. 142, ecc.

Racca (1). L'errore dei liberisti consiste nel volere assumere quella che è una semplice e particolare rilevazione di fatto, come tesi generale per dedurne che protezionismo e coalizioni sono tra loro legati da vincoli di causa ad effetto e per affermare che le coalizioni sparirebbero, qualora i dazi protettori venissero a mancare. Noi potremmo elevare, a questo punto, una questione pregiudiziale per stabilire in qual senso ed in quali limiti possa dirsi che i sindacati siano un prodotto delle tariffe, pur nei casi in cui i due fenomeni risultino evidentemente connessi. Ma di ciò tratteremo più avanti; per ora fermiamoci un momento ad esporre le varie considerazioni che si oppongono a questo modo di interpretare le cose.

Anzitutto quando si volga l'attenzione alla terra classica dei sindacati industriali, gli Stati Uniti, sorgono legittimi dubbii sull'efficacia del libero scambio a prevenire le coalizioni. È ben vero infatti, secondo osserva in tesi generale il Leroy-Beaulieu, che « un territorio di 5 o 600,000 km. quadrati, popolato da 40 a 50 milioni di abitanti » è a gran pezza troppo ristretto per il libero svolgimento della concorrenza e può dare agio ai produttori di costituire delle coalizioni monopolistiche (2), ma devesi riconoscere che è assai diversa, sotto questo riguardo, la condizione degli Stati Uniti. I quali, sebbene seguano da più di un decennio una accentuata politica protezionista, non solo rappresentano il più vasto mercato nazionale svolgentesi per una su-

(1) V. Racca, *Il Sindacato*, ecc., nella « Riforma Sociale », 15 dicembre 1899.

(2) Leroy-Beaulieu, *Trattato teorico-pratico di Econ. pol.*, « Bibl. dell'Econ. », 4.ª serie, vol. 1, pag. 462.

perficie di più che 9 milioni di km. quadrati e popolato da circa 80 milioni di uomini, ma per le ingenti ricchezze naturali, per le dimensioni dell'accumulazione capitalistica, per la perfezione, unica al mondo, con cui vi è congegnato il sistema del credito e quello delle comunicazioni e dei trasporti e per l'assenza di ogni barriera negli scambi interni, aprono il campo più vasto e più vario alla divisione del lavoro e alla concorrenza. Se in tali condizioni i sindacati hanno potuto meravigliosamente fiorire e diffondersi, non è illogico dubitare della fondatezza della tesi che andiamo esaminando.

Ma contro di essa si possono addurre fatti anche più convincenti. Come abbiamo veduto, quei medesimi processi che i liberisti con singolare miopia scorgono solo nelle industrie protette e con cui spiegano il sorgere dei sindacati, si riscontrano in tutte le industrie più evolute dell'odierna fase economica, pel meccanismo stesso della grande produzione capitalistica. Siccome nota il Jenks, « *the same principle of high profits in the earlier days, lower profits from the pressure of competition, and the consequent temptation to combination* » si rileva negli Stati Uniti anche in produzioni non protette, rispetto alle quali gl'imprenditori americani fruiscono di incontestabili vantaggi di fronte ai concorrenti esteri (1). Ma prescindendo da ciò non abbiamo che a volgerci intorno per vedere sindacati che niun vincolo unisce al protezionismo. Così, tranne qualche rara eccezione, può considerarsi come affatto indipendente dalle tariffe la folta classe dei sindacati minerarii. I sindacati carboniferi dell'Inghilterra, della Germania, degli Stati Uniti; il sindacato diamantifero dell'Africa au-

(1) J. W. JENKS, *The trust problem*, New-York, 1900, pag. 46.

strale (la *De Beer 's Consolitated C.*); il grande *trust* americano del petrolio (1), l'*Amalgamated Copper C.°*, che controlla il mercato del rame, ripetono la loro origine e la loro persistenza da cause affatto diverse dalla protezione doganale. Senonchè qui si tratta di industrie dotate dalla natura di carattere monopolistico: il petrolio si trova solo in Russia e negli Stati Uniti, assai scarsa essendo ancora la produzione della Gallizia; i diamanti sono forniti in tutti il mondo dall'Africa del Sud; la produzione del rame si concentra nell'Unione Americana; il carbone stesso, sebbene estratto da migliaia di miniere, non si può dire che sia prodotto in condizione di piena concorrenza; potrebbe osservarsi perciò che se manca in tali industrie il protezionismo e quel carattere di monopolio onde esso è improntato, la coalizione è favorita della limitazione naturale dei minerali. Ma questa osservazione non ha ragione di essere in rispetto ai sindacati manifatturieri, ed anche di questi molti ve ne ha che fioriscono senza trincerarsi dietro barriere protezioniste. Citiamo a caso per gli Stati Uniti il sindacato della carne, quello delle farine, l'*Amer. Agricultural Chemical C.°* (sindacato sulle materie fertilizzanti), il *trust* dell'alcool, il *Cotton-seed oil trust*, che si occupa dell'estrazione dell'olio dai grani del cotone, ecc.

Si aggiunga che a provare la possibilità delle coalizioni al di fuori di ogni intervento dei poteri pubblici esistono pure numerose combinazioni internazio-

(1) È così diffusa l'opinione che i sindacati ripetano la loro origine dai dazii protettori, che pure nel sindacato del petrolio il Novicow vede un'origine protezionista. « *M. Rockefeller*, egli scrive, *a pu former la Standard Oil C.° et monopoliser la vente du petrole grâce à la barriere des douanes* » (Cfr. G. NOVICOW, *La Federation de l'Europe*, Paris, 1901, pag. 119).

nali, per le quali giustamente osserva il Rabbeno che i dazii d'importazione dei varii Stati debbono costituire una difficoltà più che un vantaggio (1). E in Europa la maggior parte di questi sindacati è costituita da produttori tedeschi alleati ad imprenditori delle corrispondenti industrie inglesi, belghe ed austriache (2).

2. L'argomento capitale dei liberisti è consistito fin qui nell'addurre il rapido sviluppo dei sindacati negli Stati Uniti ed in Germania, nei paesi cioè in cui maggiormente infuria la bufera protezionistica. In Inghilterra, si aggiunge, le organizzazioni monopolistiche non hanno potuto diffondersi, appunto perchè, sotto l'impero del *free trade*, è venuto a mancare quell'ambiente artificiale in cui le coalizioni possono svolgersi.

Questa affermazione contiene un errore di fatto che se può perdonarsi a scrittori meno recenti, non può ancora ripetersi oggi che è dimostrata fallace da autorevoli e recenti ricerche sulla diffusione dei sindacati nel Regno Unito.

L'Inghilterra non è rimasta estranea al movimento sindacale, ed anzi, nel continente europeo, costituisce, insieme con la Germania, la nazione in cui la pianta delle coalizioni ha avuto la più rigogliosa fioritura. Per dimostrarlo — tralasciando un libro pubblicato dallo Jeans nel 1894 (3) — non abbiamo che l'imbarazzo della scelta tra un breve studio di H. W. Macrosty, pubblicato nel 1899 fra i *tracts* della intellettuale società dei Fabiani inglesi, e una inchiesta,

(1) U. Rabbeno, *Protezionismo americano*, Milano, 1893, pag. 307.

(2) Per una enumerazione dei sindacati internazionali più importanti si legga l'op. cit. del Saint Léon.

(3) S. Jeans, *Pools and corners as affecting commerce and industry*, London, 1894.

compita per incarico del Governo federale dai consoli americani residenti in Europa (1). Dai quali lavori risulta che il movimento sindacale, che non è in Inghilterra di data recente, si è andato sempre più intensificando negli ultimi anni. Siccome riferisce nell'inchiesta ora citata J. N. Mac Cun, console degli Stati Uniti a Dumferline « *the tendency of individual industries to amalgamate is increasing, the free-trade policy of the country in no wise discouraging or affecting the prosperity of amalgamated companiens* » (2). E difatti i sindacati si riscontrano in tutti i rami della grande produzione: nelle industrie tessili, nelle metallurgiche, nella fabbricazione della birra, della carta, nelle industrie chimiche, ecc. E quel che più importa notare, questi sindacati non sono semplici accordi tra imprese concorrenti, non limitano per qualche parte soltanto l'autonomia dei consociati, ma fondono in un tutto organico e tramutano in altrettante membra di un'unica e gigantesca impresa le aziende aderenti al sindacato. Per questo rispetto, quindi, il movimento sindacale inglese è assai più evoluto di quello del continente e trova riscontro solo nei *trusts* americani. Noi abbiamo già citato, nel capitolo precedente, alcune fusioni costituitesi in Inghilterra nelle industrie metallurgiche e in quelle della carta; volendo allungare la lista, potremmo ancora aggiungere i giganteschi

---

(1) MACROSTY, *The growth of monopoly in English industry* « Fabian Tract », n. 88, London, 1899. È la ristampa di un articolo comparso la prima volta nella « Contemporary Rewiew » del marzo 1899. Il Macrosty si occupa anche delle coalizioni inglesi in un'opera più voluminosa e più recente dal titolo: *The Trust and the State*, Londra, 1901. — L'inchiesta dei consoli « *Trusts and trade combinations in Europe, Consular reports issued from the bureau of Foreing commerce* », Washington, 1900, è pure riportata nel 18.° volume della *Industrial Commission* americana.

(2) Loc. cit., pag. 539.

sindacati sorti nei varii rami dell'industria cotoniera e molti dei quali agiscono tra di loro di concerto: *The Coats Cotton Thread Combination* con un capitale, in cifra tonda, di 250 milioni e che mediante successive annessioni di imprese concorrenti assorbe, nella propria specialità, il 70 % della produzione; la *Fine Cotton Spinners and Doublers Association,* sorta nel '98 dalla fusione di 41 grandi fabbriche di filati di cotone fino, con un capitale di circa 150 milioni, portato in seguito a 170 milioni; l'*English Sewing Cotton Company*, che ha fuso 15 fabbriche di cotone da cucire con un capitale di 80 milioni, ecc. Nell'industria chimica abbiamo la *Brunner Mond and C.°* (capitale 80 milioni); la *Borax Consolidated*, che controlla il mercato internazionale ed ha una capitalizzazione di 60 milioni; la *Sunlight Soap* costituita tra i fabbricanti di sapone con un capitale di circa 60 milioni. Nell'industria del tabacco si è costituito nel 1901 un *trust*, il cui capitale sorpassa tra azioni ed obbligazioni i 400 milioni. L'industria delle saline è sindacata fin dal 1884, ecc. Non ci diffondiamo in questa enumerazione per non accrescere soverchiamente la mole del presente lavoro. Secondo un calcolo del « *Financial Times* », riportato dal console Dexter, le coalizioni sorte in meno di tre anni, dal novembre 1897 al maggio 1900, rappresentano un capitale di lire sterline 37,420,000, pari a un miliardo circa di lire italiane (1). E il movimento non si è arrestato negli anni seguenti.

D'altra parte, passando per un momento dall'Inghilterra in Germania, quando non ci fermiamo, come i liberisti, all'ultimo quarto di secolo, che segna il ritorno al sistema protezionista, troviamo che pure

(1) *Trusts and trade combinations*, ecc., pag. 522.

anteriormente, durante il periodo del libero scambio, vi furono in Germania numerose coalizioni (1).

Ma torniamo all' Inghilterra. Con maggior riguardo alla realtà economica, molti scrittori, e tra questi il Pareto, riconoscendo che pure nel paese classico della libertà economica si sono svolte le nuove forme di organizzazione industriale, restringono entro più modesti confini l'azione esercitata dalla politica liberista in questo riguardo, limitandosi ad affermare che essa ha almeno l'effetto di limitare il numero ed il potere dei *trusts*. Così il Pareto insiste nel concetto che « *le nombre et l'importance des coalitions paraissent en raison directe de l'intensité de la protection douanière* » e nota che in Inghilterra, in cui domina il libero scambio, « *les coalitions sont très rares et n'obtiennent aucun succès* » (2).

Pur senza accogliere il giudizio del Pareto sull'importanza del movimento sindacale in Inghilterra, non possiamo negare che questo abbia assunto maggior vigore e diffusione nell'Unione Americana. Senonchè la differente intensità con cui il fenomeno si manifesta nei due paesi, non ci pare si possa senz'altro ascrivere al diverso indirizzo della politica commerciale. Per giungere sicuri da ogni errore a questa conclusione, sarebbe necessario che l'unica divergenza tra le due nazioni si riscontrasse nel sistema della politica commerciale; allora, indubbiamente, si avrebbe una dimostrazione incontrovertibile della tesi protezionista dei sindacati. Ma basta enunciare soltanto questa ipotesi per vederne l'as-

---

(1) Cfr. R. LIEFMANN, *Les caracteres et les modalites des cartels*, nella « Revue d'Econ. Pol. », luglio 1898, pag. 667.

(2) V. PARETO, *Cours d'Économie Politique*, II, pag. 247. Notiamo però che quest'opera è stata pubblicata nel 1896.

surdità. Il confronto tra gli Stati Uniti e l'Inghilterra ci porge, oltre il regime degli scambi esteri, tanti altri fattori di variazione, da cui lo sviluppo diverso dei sindacati può dipendere. E primo fra tutti appunto quell'elemento della concentrazione capitalistica dell'industria che noi riputiamo l'unica e sola causa *diretta* ed immediata del movimento sindacale.

È noto infatti che se il capitalismo ebbe in Inghilterra la sua culla ed in Inghilterra combattè le sue prime battaglie, ha raggiunto ora nella grande Repubblica Americana le più alte vette del suo sviluppo. Cinquanta anni or sono — scrive l'Ashley — l'Inghilterra costituiva « *the classic home of the great industry* », oggi questa posizione è tenuta dall'America (1). E per convincersene basta dare uno sguardo alla posizione che occupano, rispettivamente, nei due paesi quelle industrie alle quali, nell'attuale organismo della produzione, è strettamente connessa l'esistenza e l'evoluzione della grande industria e che formano un sistema paragonabile al sistema alimentare del corpo umano: le industrie del carbone e del ferro, le industrie meccaniche e quella dei trasporti.

Mentre trent'anni or sono il commercio del carbone era fatto quasi esclusivamente dall'Inghilterra, e gli Stati Uniti rappresentavano una frazione trascurabile della produzione mondiale, ora le miniere americane hanno preso il primo posto nel mondo così pel gettito della produzione che pel basso costo del minerale. E quanto ai trasporti è un fatto ben noto che gli Stati Uniti si sono meravigliosamente preparati pel convoglio della loro esuberante produ-

(1) ASHLEY, *American trusts*, nell' « Economic Journal », giugno 1899, pag. 48.

zione agricola, mineraria e manifatturiera e che per la densità delle loro linee ferroviarie non trovano riscontro in nessuno Stato europeo. Ma dove l'Inghilterra ha perduto incontestabilmente il suo primato è nelle industrie metallurgiche, nella produzione del ferro e dell'acciaio. Fino al 1885 la sua produzione, calcolata in cifra tonda a 2 milioni di tonnellate, sorpassava ancora quella americana di 300,000 tonnellate. Ma i processi acidi Bessemer e Siemens dislocarono la produzione verso la Germania e gli Stati Uniti e ormai l'Inghilterra occupa il terzo posto come produttrice di acciaio, seguendo a grande distanza le due citate nazioni.

Ma volendo dimostrare con un esempio assai suggestivo come gli Stati Uniti sopravanzino nel processo generale della evoluzione e concentrazione capitalistica l'Inghilterra e gli altri Stati europei, si può prescegliere l'industria cotoniera, l'*alma mater* della grande industria, quella che è alla testa del progresso economico e sociale del Regno Unito e che gli fornì i mezzi per combattere il primo Napoleone e far trionfare l'agitazione libero-scambista. Certo l'Inghilterra resta, pel gettito della produzione, il più grande cotonificio del mondo; il numero degli stabilimenti v'è circa triplo che negli Stati Uniti, il numero degli operai è più che doppio e più che triplo il numero dei fusi, ma fuori di ogni proporzione con queste cifre è il valore del prodotto elaborato nei due paesi e la quantità di materie prime consumate (1). Negli Stati Uniti abbiamo per ciascuna fabbrica una media di 359 telai e 245 operai, in Inghilterra questa media è, rispettivamente, di 243 telai e 209 operai. Inoltre il valore del prodotto rag-

(1) Cfr. IANNACCONE, *Il costo di produzione*, p. 193 e seg.

giunge in media per ciascun stabilimento inglese la somma di 885,000 lire, mentre per gli Stati Uniti è di circa un milione e mezzo. Ma vi ha di più: il vanto dei perfezionamenti alle macchine usate nella industria cotoniera, appartenuto all'Inghilterra nella prima metà dello scorso secolo, è ora passato, incontestabilmente, agli Stati Uniti. Tutti i meccanismi che hanno in questi ultimi anni aumentata la velocità dei fusi accrescendone la produzione nell'unità di tempo, ci vengono dall'America. E mentre in questa gli imprenditori sospinti dall'alto saggio dei salarii e dalla maggiore abbondanza e mobilità del capitale si affrettano ad istallare nei loro stabilimenti telai e fusi degli ultimi modelli e del più alto rendimento, l'Inghilterra è più lenta nell'accogliere i perfezionamenti e nell'accogliere le macchine vecchie per le nuove (1).

Ora, data questa divergenza nell'accentramento dell'industria capitalistica inglese ed americana, noi, applicando lo stesso metodo di cui si avvale il Pareto, potremmo senz'altro dedurne che ad essa appunto si rannoda la maggiore diffusione dei sindacati negli Stati Uniti. E in tal modo, il paragone che i liberisti istituiscono, lungi dal contraddire alla nostra tesi, varrebbe anzi a suffragarla. Ma noi non insisteremo su questo raffronto tra le due nazioni che sono oggi all'avanguardia del progresso industriale, poichè

(1) Ibidem. I dati generali sulla diffusione del macchinismo negli Stati Uniti possono riscontrarsi nella inchiesta ufficiale del 1898 sulla produttività comparata del lavoro manuale e del lavoro meccanico (*Hand and machine labor. Thirteenth annual report of the Commissioner of labor*, Washington, 1899) e nell'opera di E. LEVASSEUR su l'*Ouvrier Américain.* Si vegga in particolar modo il capitolo II, tradotto anche in inglese tra le *Publications of the American Academy of Political and Social Science* (febbraio 1897) col titolo *The concentration of industry and Machinery in the United States.*

pensiamo che qualunque sia il punto di vista da cui si parta, questa comparazione che prende come esponenti grandi economie nazionali non può dare, pel carattere sintetico onde è improntata, risultati assai conclusivi.

Due paesi non sono due organismi produttivi concreti ed omogenei, ma risultano da una concatenazione di industrie, le quali offrono divergenze non solo di grado ma anche qualitative (1). Ora il numero dei sindacati che può sorgere in un paese, dipende pure dalla qualità delle industrie che in esso sono possibili. In Italia, ad esempio, quando pure la grande industria fosse in una fase più avanzata di sviluppo e non mancasse niuna di quelle condizioni artificiali da cui i liberisti fanno derivare i sindacati, non potrebbero formarsi, indubbiamente, sindacati del petrolio, del rame o dell'argento; mancherebbero altresì i sindacati carboniferi, mancherebbe il sindacato della potassa, ecc., epperò presso di noi il numero delle coalizioni sarebbe sempre minore che negli Stati Uniti, in Inghilterra, in Germania, paesi dotati dalla natura di grandi ricchezze minerali. Ora è ovvio intendere che i paragoni in cui non si tenga conto di questo elemento qualitativo, debbano essere necessariamente fallaci.

Una comparazione veramente razionale è quella che si avrebbe considerando per *nazioni diverse* lo sviluppo assunto dai sindacati *in seno a un medesimo ramo di industria*. Allora risulterebbe con luminosa evidenza ciò che nel precedente capitolo noi dicevamo: che i nuovi organismi industriali trovano il

(1) Vedi su questo argomento le belle considerazioni del COGNETTI DE MARTIIS nel suo saggio su *I due sistemi della politica commerciale*, Bibl. dell'Econ., IV serie, vol. I, pag. 2.

loro fenomeno primigenio ed il loro terreno di cultura nella concentrazione capitalistica delle imprese; noi vedremmo che in ciascun paese — quale che sia il sistema della politica commerciale — allorchè un dato ramo di industria, seguendo la legge della intensità crescente, sia giunto a un certo grado della evoluzione capitalistica, si avvera il suo passaggio dal regime di associazione e di concorrenza a quello della coalizione. E vedremmo ancora che in paesi diversi la differente vitalità e potenza di sindacati omologhi è in relazione non già con l'intensità della protezione doganale, ma col grado di concentrazione raggiunto da ciascun paese nell'industria presa in considerazione. E questo esame ci fornirebbe anche gli elementi per correggere taluni errori di fatto in cui cadono scrittori tra i più reputati. Il Pareto, ad esempio, nella nota già citata afferma che « lo zucchero in tutti i paesi in cui è specialmente protetto dà luogo a sindacati, sconosciuti in Inghilterra, ove esso invece entra in franchigia ». Ma è da osservarsi che in Inghilterra, perchè sorga il sindacato, manca non solo la protezione doganale, ma anche..... l'industria saccarifera (1).

Ma questo processo comparativo, essenzialmente analitico, richiederebbe per sè solo un'ampia trattazione e noi abbiamo dovuto contentarci di darne appena un pallido abbozzo nel capitolo antecedente.

Procedendo nel nostro esame osserveremo che la tesi dei liberisti può essere confutata anche in termini più generali, dal punto di vista teorico.

Supponiamo che le nazioni protezioniste rinunzino al sistema protettore con tutto il suo ingegnoso mec-

---

(1) Vedasi L. FONTANA-RUSSO, *Commercio, importanza economica e legislazione doganale della industria dello zucchero*, Manuale Hoepli.

canismo di tariffe, di sovvenzioni, di premii per instaurare senza restrizioni il libero scambio. Il primo effetto di questa rivoluzione doganale sarebbe la migrazione delle industrie da quelle regioni in cui vivono di vita artificiale — nell'atmosfera ozonata creata dalle tariffe — ad altre regioni in cui per le qualità del clima e del suolo e per le peculiari attitudini della popolazione fosse possibile massimizzare il gettito della produzione con la minor somma di sforzi e di sacrificii.

Ma in tal modo il sistema liberista porrebbe le industrie in quelle stesse condizioni monopolistiche in cui il sistema dei dazii d' importazione pone sul mercato nazionale le industrie protette. E allora volendo ammettere quella che abbiamo chiamata la tesi protezionista dei sindacati, è giocoforza riconoscere che in regime di libero scambio non verrebbe menomamente soppressa la tendenza alla coalizione.

Ma la circostanza che nelle nuove condizioni economiche darebbe il maggiore impulso al movimento accentratore, è costituita, secondo il nostro parere, dall'ulteriore progresso della grande produzione, conseguente all'abolizione delle tariffe. Quando ciascuna industria potesse estendere i suoi sbocchi sull' intero mercato mondiale e scemassero i prezzi di tutti i prodotti in modo da determinare un generale accrescimento nel consumo, alle imprese odierne si sostituirebbero organismi più potenti, ordinati secondo un vasto piano strategico e in cui la divisione del lavoro, l'impiego di capitali fissi e tutti i processi di riduzione del costo troverebbero ampia attuazione. E poichè noi abbiamo dimostrato che l'evolversi della produzione verso forme più complesse necessita il dissolvimento del regime di concorrenza e il sorgere di forme di organizzazione superiori, ne

segue che il nuovo assetto industriale, originato dal libero scambio, anzichè distruggere, intensificherebbe quelle condizioni che formano la base delle combinazioni industriali.

In diffinitiva l'opinione che sindacati e protezionismo siano legati tra loro da vincoli di causa ad effetto, e che lo stabilimento del libero scambio possa eliminare i nuovi organismi industriali, non trova sostegno nè nella pratica nè nella teoria, poichè — lo abbiamo veduto — mentre già oggi sussistono sindacati indipendenti dalle tariffe, d'altra parte nel puro ragionamento non si trova alcun argomento per credere che essi scomparirebbero in regime di piena libertà economica (1). Giustamente l'interpretazione protezionista delle coalizioni è oggi ripudiata dalla maggioranza degli scrittori (2), e ci piace qui riportare l'opinione di un valente economista americano, F. G. Taussig, il quale si occupa del nostro argomento in un suo studio su *La nuova tariffa degli Stati Uniti.* « I più ardenti liberisti — egli scrive — hanno sempre affermato che i dazii protettori incoraggiano la formazione di coalizioni e monopolii; ma non è necessaria una profonda conoscenza della storia economica ed una grande abilità nel ragionare per mostrare che la tendenza alla coalizione si riannoda a cause più profonde della legislazione

(1) Ciò che può esattamente affermarsi è che il protezionismo favorisce gli abusi dei sindacati e ne consolida il monopolio, ma tale questione è affatto diversa da quella che noi abbiamo esaminata.

(2) A. Graziani, *Istituzioni di Economia politica*, pag. 293. — Montemartini, *Municipalizzazione dei pubblici servigi*, Milano, 1902, pag. 197 e seg. — Babled, *Les coalitions des producteurs*, pag. 101-2. — Cossa. *I sindacati industriali*, cap. III. — Rabbeno, loc. cit., ecc. Cfr. inoltre gli articoli di P. L. Dubois, nella « Revue des deux mondes » febbraio 1897, di Ch. Bücher, nella « Revue d'Éc. Pol. », dicembre 1894, di W. J. Ashley, nell' « Economic Journal » anno 1899, pag. 167, di M. Pantaleoni, nel « Giornale degli Economisti », marzo-aprile-maggio 1903.

doganale e presenta problemi più difficili ed importanti di quelli inerenti alla controversia sulla tariffa » (1).

3. Giungendo però a tali conclusioni abbiamo toccato un lato soltanto del problema che ci proponiamo di svolgere in questo capitolo. Le osservazioni precedenti ci apprendono soltanto che ogni rapporto causale tra protezionismo e sindacati è da escludersi, ma nessun lume ci arrecano sulla natura intima del rapporto che pure tra essi intercede.

Per chiarire questo punto ci richiameremo alle nozioni generali relative all'azione delle tariffe.

I dazii protettori, considerati limitatamente al nostro argomento, non hanno altro effetto che di creare o sviluppare in un paese l'esercizio di industrie non adattabili, per se stesse, alle condizioni di quello e che cadrebbero di fronte alla concorrenza di industrie similiari straniere. L'ulteriore evoluzione delle industrie protette e il grado di concentrazione cui esse pervengono, sono circostanze che non dipendono più dal protezionismo, ma da condizioni tecniche e da motivi economici, varie per ciascun ramo di produzione e per ciascun mercato. Ora da ciò deriva, anzitutto, che la formazione dei sindacati può tenere dietro allo stabilimento delle tariffe solo nel caso che le industrie protette siano tra quelle in cui il principio della grande industria può trovare larga applicazione. Il protezionismo agricolo, ad esempio,

(1) TAUSSIG, *La nuova tariffa degli Stati Uniti*. Nella Bibl. dell'Econ., 4.ª serie, vol. I, parte II, pag. 278. — Ed il VON HALLE nel suo pregevole studio esaminando l'influenza che tariffe ferroviarie differenziali e dazii protettori possono avere nella formazione dei sindacati, scrive: « *these are only two of the many points to be considered and not even the most prominent ones. A general economic tendency of a far more profond nature has called into existence these organizations* ». *Trusts in The United States*, pag. 51-52.

non ha dato luogo in nessun paese al sorgere di sindacati, che avessero i medesimi caratteri delle coalizioni capitalistiche che noi andiamo studiando.

Ma un'altra conseguenza che si trae dai concetti suesposti, è che il vincolo il quale sorge tra protezionismo e sindacati è affatto *indiretto* e *mediato*. La tariffa influisce in via primitiva e diretta sull'industria fornendole, artificialmente, quelle condizioni di vita che essa nell'ambiente circostante non troverebbe; il sindacato, invece, sorge *spontaneamente* — come sorgebbe in regime di libero scambio — quando l'intensificazione e concentrazione capitalistica dell'industria è giunta a tal punto che il regime di concorrenza si rivela anti-economico e si richiede una forma più organica ed elevata di organizzazione industriale. Similmente nelle tiepide serre del floricultore le piante esotiche, sottratte al clima nativo, trovano quella temperatura che è loro necessaria per vivere; ma non è questo ambiente artificialmente predisposto, che ci può spiegare le trasformazioni che avvengono continuamente nel loro essere, i processi misteriosi per cui si rivestono di foglie, di fiori, di frutti, e che sono imputabili a virtù intima, alle forze stesse della natura.

Del resto affermando che il vincolo tra protezionismo e coalizioni è puramente indiretto, noi non vogliamo dire che esso sia poco importante; ai nostri occhi, anzi, esso riveste una importanza capitale che molti scrittori liberisti non hanno nemmeno intraveduta. Poichè al modo stesso che la pianta esotica, tolta al tepore delle serre, non solo non dà più fiori, ma intristisce e muore, così non solo il sindacato — infiorescenza quasi dell'industria — ma l'industria stessa sparisce, qualora venga a mancare la tariffa doganale.

Tutto ciò è stato ottimamente compreso dal De Johannis in un articolo sul sindacato dello zucchero in Italia. La causa vera del monopolio dei raffinatori, egli dice, sta nel dazio e questo bisogna combattere; « ma allora non si avrebbe l'industria; volendola, bisogna mantenere il dazio con tutti i suoi effetti » (1). Similmente il Racca attribuisce all'enorme protezione, di cui gode la metallurgia italiana, la costituzione del sindacato che fa pagare in Italia il ferro da lire 6 a 21 più che all'estero, per ogni quintale. Ma tosto soggiunge che qualora la protezione fosse abolita, insieme col sindacato cadrebbe anche l'industria, che non può vivere presso di noi di vita naturale (2).

In un sol caso potrebbe l'abolizione delle tariffe eliminare il sindacato senza che venisse contemporaneamente colpita a morte l'industria: nel caso cioè che il costo di produzione delle imprese coalizzate fosse superiore al costo massimo delle imprese in regime di libera concorrenza. Ma in questo caso, affatto eccezionale, se anche le tariffe fossero decisamente proibitive, il sindacato neppure potrebbe sussistere e sarebbe certamente abbattuto dalla concorrenza interna.

Ciò premesso non ci pare che si possano rimproverare di contraddizione quegli scrittori e quegli uomini di Stato i quali, mentre si dimostrano fautori del sistema protettore, combattono ad oltranza i sindacati giudicandoli in contraddizione con la legge fondamentale dell'attuale ordinamento economico. È semplicemente assurdo — scrive lo Shearman (3) —

(1) Cfr. *L'Economista* di Firenze, gennaio 1904, n. 1551.

(2) Racca, art. cit., nella « Riforma Sociale », pag. 1208.

(3) Vedasi l'art. cit. nel « Journal des Économistes ».

impedire o regolamentare i *trusts* e le combinazioni, allorchè non si vogliano toccare le cause da cui essi promanano (leggi: sistema protettori). E la medesima censura ripete il Dalla Volta: a che moltiplicare proposte di leggi per vietare i *trusts* e colpirne gli autori, quando si lascia inalterata quella tariffa che è condizione indispensabile al loro operare? (1). Ma queste osservazioni non ci paiono esatte, poichè le due quistioni del protezionismo e delle coalizioni sono affatto distinte. E nel fatto si può da taluno giudicare utile per un paese l'introdurvi mediante i dazii una nuova industria e sottrarre, contemporaneamente, ai produttori esteri una somma considerevole di mezzi di esistenza, e ritenere al tempo stesso esiziale per gl'interessi del paese che la nuova industria si organizzi monopolisticamente.

Vero è che se contraddizione non vi ha tra i due termini del ragionamento, essi sono però entrambi fallaci. E difatti il protezionismo, tranne il caso che sia adottato come mezzo temporaneo per naturalizzare un'industria straniera, perfettamente consentanea alle condizioni del paese, è sempre dannoso per l'economia nazionale, e d'altra parte i sindacati, nonstante gl'inconvenienti che ad essi si connettono, rappresentano, nella generalità dei casi, una forma di organizzazione più evoluta e che meglio risponde alla legge del minimo mezzo, in guisa che è antieconomico impedire la loro formazione e il loro svolgimento.

Ora che abbiamo spiegato quale sia, secondo il nostro pensiero, l'indole del rapporto intercedente tra i due fenomeni che andiamo esaminando, ci sarà

---

(1) R. DALLA VOLTA, *Le coalizioni industriali* « Giornale degli Econ. », gennaio 1890, pag. 50.

facile sintetizzare in poche proposizioni l'influenza che il protezionismo esplica sulla *distribuzione*, sul *numero* e la *potenza* dei sindacati industriali e le conseguenze, in parte simili, in parte diverse, che avrebbe in questo riguardo l'eventuale adozione del libero scambio.

A) Quando più nazioni che siano nell'epoca di maturità dell'era capitalistica, adottano, rispetto ai prodotti della grande industria, tariffe protettive, la distribuzione geografica dei sindacati, che ne risulta, è diversa da quella che risulterebbe in regime di piena libertà economica.

Tutto ciò è assai facile ad intendersi, quando si ricordi che il protezionismo divide il mercato mondiale in tanti compartimenti in molti dei quali, all'ombra delle tariffe, possono evolversi, fino alla loro costituzione in grandi organismi sindacali, industrie che dovrebbero altrimenti soccombere dinanzi alla concorrenza straniera. Notiamo però che la protezione influisce sul numero e la distribuzione dei sindacati, solo quando venga adoperata in quella che è la sua vera funzione: per tutelare, cioè, industrie il cui costo di produzione sia più alto nell'interno che all'estero. In tal caso sia che essa equilibrii il costo nazionale di produzione col così detto « punto d'importazione », sia che lo superi, concedendo agli imprenditori protetti un vero *unearned increment,* ha sempre per effetto di modificare la distribuzione internazionale dei sindacati, quale risulterebbe in regime di libero scambio, perchè, mancante essa, sparirebbe di un colpo l'industria e tutta la sua soprastruttura sindacale. Ma il protezionismo può pure essere adottato nella forma sua più immorale e patologica per favorire rami d'industria che nessun bisogno hanno di protezione. In tal caso esso rappresenta una ingiusti-

ficata estorsione compiuta a danno dei consumatori e della generalità dei contribuenti per arrotondare i profitti di una data classe di capitalisti, ma non ha nessuna influenza nè sull'esistenza dell' industria, nè su quella della coalizione che si fosse in essa formata. E quando la tariffa venisse abolita, cesserebbe *ipso facto* l'estraprofitto percepito dai produttori indigeni, ma il sindacato invece sarebbe spinto a rinsaldare la propria compagine per lottare con maggior successo contro i concorrenti esteri (1).

Nelle condizioni ora enunciate si trova uno dei maggiori sindacati americani, il *trust* dello zucchero che gode i favori della protezione, mentre per la imponente concentrazione dei capitali (115 milioni di dollari) e per i perfezionamenti introdotti nei metodi produttivi e distributivi potrebbe vittoriosamente lottare con la concorrenza europea. Uno dei fratelli Havemeyer, che sono i direttori della combinazione, dovè riconoscere, anni or sono, dinanzi ad una Commissione senatoriale, che la tariffa aumenta il margine dei profitti percepiti dai raffinatori; e noi non sappiamo comprendere una osservazione che, a questo proposito, fa il De Rousier e secondo cui l'Havemeyer avrebbe dovuto deporre che la tariffa costituisce la condizione *sine qua non* per l'esistenza del *trust* (2).

E nelle identiche condizioni del *Sugar Trust* si trovano, rispetto alle tariffe, molti altri sindacati. È

---

(1) Certo non può ammettersi che in taluni rami d'industria, per effetto della protezione, il saggio dei profitti sia in linea generale e definitiva più elevato che nel restante campo della produzione. Divergenze più e meno sensibili e durature possono però esservi per molteplici circostanze e specialmente quando l'azione della concorrenza trovi ostacolo in gigantesche organizzazioni sindacali. Questo punto sarà chiarito dalle nostre indagini ulteriori.

(2) DE ROUSIER, *Les industries monopolisées aux États-Unis*, pag. 139.

noto infatti che nell'Unione Americana molte industrie che sono assai più evolute di quelle similiari europee, seguitano a godere i favori della protezione E fin dal 1888 il Mills, membro del Parlamento, confermando un giudizio già espresso in antecedenza dal senatore Shearman, affermava che nove decimi dei manufatti richiesti sul mercato americano potevano fare a meno di tariffe protettive (1).

B) Quando all'attuale indirizzo della politica commerciale sottentrasse il più completo liberismo, il numero dei sindacati subirebbe, immediatamente, una grande diminuzione, ma alla lunga entrerebbero in gioco delle influenze compensatrici per cui la diffusione dei sindacati riprenderebbe novello vigore.

Siccome è noto, il regime dei dazii protettori ostacolando la selezione degli organismi industriali più deboli ed anzi compiendo un vero darwinismo a rovescio, ha per effetto di estendere a molti paesi industrie che fabbricano un medesimo prodotto e che potrebbero, con vantaggio generale, concentrarsi in una od in poche nazioni.

E da ciò deriva che quando i rami di industria che mercè la protezione si diffondono, tendono alla concentrazione, si moltiplica, parallelamente, il numero dei sindacati. Oggi, ad esempio, abbiamo sindacati metallurgici, oltre che negli Stati Uniti, in quasi tutte le nazioni di Europa; in Inghilterra, in Germania, in Francia, nel Belgio, in Austria, in Italia. Perfino in Russia, come vedemmo, si è costituito un *trust* del ferro e dell'acciaio. Ma queste coalizioni andrebbero per la maggior parte in ruina, quando non fossero più riparate da enormi dazii protettori.

---

(1) « Bollet. di legislazione e statistica doganale », dicembre 1888.

La siderurgia contemporanea richiede, per prosperare, molto e buon ferro e molto e buon combustibile, vicini l'uno all'altro e poco costosi, e poichè queste condizioni si riscontrano al massimo grado in Inghilterra e negli Stati Uniti e poi a una certa distanza, in Germania, ne segue che adottando il libero scambio, con molta probabilità l'industria e i sindacati si concentrerebbero esclusivamente in questi paesi.

D'altro lato, però, è da notare che l'indirizzo della politica commerciale oggi prevalente, pone molteplici vincoli allo svolgimento della produzione, la quale, invece, prenderebbe uno slancio prodigioso, quando la divisione internazionale del lavoro fosse pienamente attuata. In tale ipotesi, molte industrie oggi poco evolute dal punto di vista capitalistico, ascenderebbero a forme più complesse di esercizio, e da ciò deriverebbe un nuovo impulso alla formazione dei sindacati.

E per tutte queste considerazioni, un'altra proposizione che si può enunciare sul nostro argomento e che non abbisogna, dopo quanto abbiamo detto, di altri schiarimenti, è che

(C) I sindacati che fiorirebbero in regime di libero scambio, sarebbero organismi più vasti e complessi e potenti di quelli che sorgono oggi sotto l'impero della politica protezionista.

CAPITOLO V.

SINDACATI, MONOPOLIO E CONCORRENZA.

1. Dopo avere illustrato, nei precedenti capitoli, il concetto e le cause dei sindacati industriali, il primo problema che ora ci si presenti, e che dobbiamo risolvere per delineare completamente la loro figura economica, si è quello di stabilire l'influenza che dai sindacati deriva sullo svolgimento e l'azione della libera concorrenza.

La colleganza o la fusione di imprese esercenti la stessa industria importa un vincolo tra elementi economici, che cospirano ad un medesimo fine e debbono soddisfare ad un medesimo bisogno sociale. Ora quando si consideri che il campo proprio dei sindacati è limitato alla zona della grande industria, in cui le imprese concorrenti sono relativamente poco numerose e concentrate in determinati distretti, sorge spontanea la domanda se il movimento per cui esse si associano e si compenetrano in nuovi organismi industriali, non debba instaurare, come conseguenza, un sistema opposto a quello di concorrenza e che tenda a sostituirlo.

La questione ha importanza massima per le gravi conseguenze che include, nell'odierno sistema economico, l'elisione della concorrenza. Noi abbiamo veduto che la concorrenza, allorchè si svolge tra imprese che per la qualità e quantità del capitale in esse impiegato abbiano perduto ogni possibilità di trasformazione ed ogni elasticità di movimento, è

causa di rovine, di instabilità, di perdite ingenti per l'universale. Sotto questo punto di vista il sorgere di istituti che valessero a sopprimere o moderare la concorrenza nella forma anarchica, che assume nella grande industria, non potrebbe non essere benefico. Ma accanto ai vantaggi sono gl'inconvenienti. La concorrenza resta pur sempre una garenzia fondamentale, per quanto imperfetta, dell'attuale ordinamento economico. Finchè perduri l'antagonismo tra produttori e consumatori, tra capitalisti ed operai, tra i gruppi stessi in cui può scindersi la classe imprenditrice, la lotta che si combatte tra gli imprenditori in ciascuno dei compartimenti dell'industria, è la miglior salvaguardia dei varii interessi che sono tra loro in antagonismo e di quelli in specie, che hanno minor forza per farsi valere. Sotto questo secondo punto di vista la costituzione dei sindacati, qualora dovesse significare l'assorbimento di ciascun ramo della grande industria in una vasta impresa monopolistica, addurrebbe ad un risultato nè utile nè desiderabile. Poichè esso varrebbe a consacrare l'egemonia di pochi oligarchi, che del loro potere si varrebbero a detrimento delle altre economie, per sfruttare più intensamente l'ambiente sociale.

Chiarire l'entità della forza monopolistica che si connette ai sindacati, è, adunque, ricerca di fondamentale importanza, e noi vi dedicheremo il presente capitolo sforzandoci di conservare la maggior brevità e chiarezza.

Giova premettere che il fenomeno monopolistico può assumere figure e gradi diversi.

a) Nella sua forma tipica esso dinota la posizione di un individuo o di un'associazione, che abbia concentrato in sua mano la produzione o lo spaccio di una data ricchezza e contro cui la concorrenza non

sussista, nè abbia possibilità di sorgere (monopolio *assoluto* o *perfetto*). Ed è in questa forma appunto, che il monopolista può esercitare un arbitrio spiccato nel modificare in proprio vantaggio le condizioni dell'offerta o della domanda ed imporre ai consumatori il valore di guadagno massimo.

b) Ma il monopolio può assumere forme anche più moderate, quando il controllo che uno o più persone associate esercitano sulla produzione o la vendita, non sia pieno ed assoluto, come nel caso precedente, ma pure consenta l'esercizio di un certo potere nel mutare quelle condizioni di equilibrio che si avrebbero in regime di piena concorrenza. Gli scrittori parlano in tal caso di monopolio *parziale* od *incompleto*. E questo non assume una figura unica e ben definita, ma tante figure e gradazioni diverse, quante sono le posizioni intermedie che possono immaginarsi tra uno stato di piena concorrenza nell'offerta ed uno stato in cui vi sia un produttore unico, non sottoposto alla concorrenza.

c) Il monopolio, infine, può assumersi in senso assai più lato di quello che suggerisce la sua etimologia (monopolio *differenziale*), ed allora dinota una produzione che si compia assistita da peculiari vantaggi e per la quale colui che l'abbia intrapresa percepisca un extraprofitto o reddito differenziale.

Le varie forme, ora enunciate, di monopolio si basano sopra una caratteristica fondamentale comune, l'*assenza di concorrenza*, epperò possono tutte riannodarsi a un medesimo concetto e comprendersi in una stessa classificazione. Ma la grandezza della forza monopolistica è in ciascuna forma differente, e tale differenza si rivela nella situazione economica diversa che è fatta, in ciascun caso, a colui che sia investito del monopolio.

In riguardo ai sindacati, ad es., qualora sia dimostrato che essi costituiscano dei monopolii semplicemente differenziali, se ne può solo inferire che ad una scala di costi, esistente *pro tempore* in una data industria, ne sostituiscono una diversa accrescendo con ciò la rimunerazione dei coalizzati. Ma il soprareddito percepito dal sindacato quale monopolio differenziale, non agisce in alcun modo sui prezzi, ma anzi dal prezzo, fissato dal libero gioco delle forze economiche, erompe determinato in una certa misura.

Se invece i produttori concorrenti possono, per la forza stessa della loro organizzazione, procurarsi un monopolio assoluto o parziale sul mercato, nelle molteplici contrattazioni che debbono istituire con altre economie, vengono a trovarsi in una posizione preponderante, e nella vendita del prodotto sindacato possono requisire una rendita più o meno ampia, che concorre attivamente ad elevare il prezzo.

Il problema che si presenta relativamente ai sindacati, si è appunto di stabilire a quale di queste varie figure e stati monopolistici dia luogo la loro costituzione nei varii rami della grande industria. Dovremo noi considerarli come monopolii assoluti, parziali o soltanto differenziali?

La questione non è semplice, nè incontroversa, ma un punto su cui crediamo non possa essere alcun dissenso, è che l'accordo tra imprese rivali, in qualsiasi forma esso avvenga, non può per se stesso costituire i coalizzati in una vera e propria posizione monopolistica. Questa, infatti, importa, come ora abbiamo veduto, l'elisione totale della concorrenza, ma il sindacato, anche quando colleghi in un organismo unico tutte le imprese similari operanti *pro tempore* sul mercato, ha contro di sè un avversario la-

tente eppure reale e fattivo: il competitore virtuale, che spia l'istante opportuno per scendere in campo. Certo con l'assorbimento o l'eliminazione di tutte le imprese concorrenti il sindacato viene a trovarsi in una situazione ben diversa e più favorevole che se dovesse continuare la lotta con altri produttori, e per effetto di questa ulteriore concentrazione dell'industria la concorrenza perde, come vedremo, ogni efficacia e conduce vita assai precaria e contrastata, ma ciò non implica che esso acquisti quel controllo pieno ed assoluto sull'offerta, che è caratteristico del monopolio nella sua forma genuina. L'influenza che i coalizzati possono esercitare in proprio vantaggio, è limitata alla cerchia in cui è resa impossibile la concorrenza potenziale. Allorchè essi rialzino i prezzi fino a raggiungere il punto tipico del monopolio o percepiscano comunque alti profitti, la concorrenza che sembrava inesistente, risorge, sia pure per breve ora, e batte in breccia il sindacato.

Di questa impossibilità delle coalizioni anche più potenti ad acquistare signoria normale e durevole su un dato ramo d'industria, ci porge indiscutibile conferma l'osservazione dei fatti. In America la raffineria dello zucchero — un'industria, cioè, che presenta le condizioni più favorevoli alla stabilità dei sindacati — si svolge attraverso successivi passaggi dal regime di organizzazione dei produttori a quello di libera concorrenza. Il sindacato fece la sua prima apparizione nel 1887 e riuscì pienamente nell'intento di concentrare in sua mano la totalità della produzione zuccheriera americana. Ma il suo dominio non ebbe lunga durata: sulla fine dell'89 le raffinerie create da Claus Spreckels a Filadelfia gli mossero aspra guerra e così dopo meno di due anni l'industria era nuovamente sommessa alle forze della li-

bera concorrenza. La lotta tra il sindacato e le raffinerie rivali continuò per tutto il 90 ed il 91: poi l'anno dopo si addivenne ad un accordo, per cui la combinazione comprò le imprese indipendenti. Questa volta la produzione fu disciplinata dal sindacato per un lungo periodo, ma nel 98 la concorrenza risorse e fu asprissima. Contro il *Sugar trust* troviamo un altro sindacato, il *Coffee trust*, conosciuto sotto il nome di *Arbuckle combination* dal nome del suo fondatore. Molte particolarità della lotta combattuta tra i due antagonisti sono ricordate in una interessante corrispondenza dagli Stati Uniti, inserita nel *Journal des Économistes*; vi leggiamo, tra l'altro, che questa guerra singolare nel corso di pochi mesi costò ai belligeranti più di 60 milioni, dei quali 40 furono rimessi dal solo sindacato (1). Negli ultimi anni però, siccome riferisce il Jenks, la concorrenza ha ceduto nuovamente il luogo a un accordo tra le imprese rivali.

Queste vicende dell'industria zuccheriera americana, che sono in sostanza le vicende delle industrie sindacate, dimostrano ad evidenza che le varie forme di colleganza o fusione delle imprese non valgono a rendere affatto inaccessibile a nuovi produttori l'esercizio delle industrie in cui esse fioriscono. Il capitale disponibile che in tempi normali fluttua sul mercato in cerca di impiego e a cui si deve, per massima parte, l'uguagliamento dei profitti, può pure rivolgersi, sebbene con talune limitazioni, contro i sindacati, quando ne veda il tornaconto (2). E questi investimenti concorrenziali si verificano principal-

---

(1) Giugno 1899, NESTLER TRICOCHE, *Lettres des États-Unis*, pag. 381.
(2) Ritorneremo su questo punto nell'ultimo paragrafo del presente capitolo.

mente negli anni di prosperità, quando una grande fiducia è diffusa nel mondo degli affari e numerose società si costituiscono in ogni ramo d'industria. In America, ad es., il *Journal of Commerce* di New-York segnalava nel 1900 il rifiorire della concorrenza in molti rami di produzione, in cui si erano costituiti dei sindacati e potevansi per l'innanzi constatare degli stati monopolistici (1).

L'esistenza di coalizioni che assumano figura di monopolio perfetto, è possibile soltanto nelle industrie che per il loro carattere e la loro natura particolare escludono come anti-economica la concorrenza, o che si valgono di materie prime vincolate a dati punti del territorio o limitate per avarizia della natura. Miniere carbonifere coltivabili con profitto non si trovano da per tutto, epperò è inevitabile che un sindacato il quale colleghi le varie miniere che possono ultimarsi in un dato bacino, si trovi investito di un vero monopolio in una regione più o meno estesa. Similmente se le materie prime inservienti a una data produzione sono accaparrate da una coalizione di produttori, si intende che la concorrenza è di fatto bandita dal mercato. Il sindacato americano della carta, l'*International Paper Company*, esercita un controllo indiscusso sul mercato, perchè ha ridotto in suo potere le forze idrauliche e le zone forestali più ricche e meglio situate per una produzione economica della carta (2). E non parliamo del monopolio spesso inerente agli accordi o alle fusioni di compagnie ferroviarie. In tutti questi casi, come è

---

(1) Riportato in BULLOCK, *Trust literature: a survey and a criticism.* — *Quaterly Journal of Economics*, feb. 1901, pag. 215.

(2) Cfr. BYRON W. HOLT, *The Trusts*, nella « American Review of reviews », giugno 1889, pag. 687.

facile rilevare, la forza monopolistica deriva al sindacato non dal fatto stesso della sua costituzione, ma dalle circostanze peculiari che caratterizzano talune industrie e che preesistono all'unione degl'imprenditori.

Anche il possesso di privative industriali può tramutare il semplice accordo o la fusione di imprese concorrenti in un vero e proprio monopolio. Possiamo citare, in via di esempio, l'*American Steel and Wire C.o*, che domina sul mercato americano l'intera produzione del fil di ferro dentato (*barbed wire*) e delle reti di fil di ferro, appunto perchè ha monopolizzato tutti i brevetti d'invenzione concessi in questo ramo d'industria. « Noi, diceva il Gates, presidente della compagnia, dinanzi alla Commissione industriale, noi possediamo tutti i brevetti riferentisi alla nostra specialità, abbiamo pagato centinaia di migliaia di dollari per acquistarli, altre centinaia per proteggerli legalmente e pretendiamo che nessuno fabbrichi fil di ferro dentato » (1). Giustamente gli scrittori parlano in questo caso di monopolio legale, poichè i processi di trasformazione dei capitali, per effetto di cui si svolge l'opera eguagliatrice della concorrenza, sono sospesi non già per ostacoli economici, ma per ragioni giuridiche, per la protezione che la legge intende concedere a coloro che arrecarono perfezionamenti nella produzione.

Ma tranne questi casi, in cui alla colleganza delle imprese preesista o si aggiunga l'azione interferente delle circostanze sopra ricordate, deve escludersi in modo assoluto che la costituzione dei sindacati possa dar luogo al sorgere di veri e propri monopolii.

(1) Riportato in DE ROUSIER, *Les syndicats de producteurs*, ecc., pag. 25-6.

Epperò procedendo nella nostra disamina ci resta a vedere se essi costituiscano dei monopolii parziali o semplicemente differenziali.

2. Secondo molti scrittori i sindacati, considerati nella loro essenza, possono riguardarsi come una nuova e più evoluta esplicazione di quel principio di associazione, che è caratteristica conseguenza del progresso economico ed agisce ad integrare e rinvigorire la libera concorrenza. Questi scrittori, veramente, non dicono in modo espresso che i sindacati siano monopolii differenziali, ma tale concetto è implicito nella loro dottrina. E nel fatto essendo certo che gl' imprenditori non si associano, rinunciando alla propria autonomia, per puro diletto, ma per conseguire un vantaggio economico, quando si escluda che con le loro organizzazioni possano influire sui prezzi a modo di monopolii, devesi di necessità ammettere che vengano per altra via ad accrescere quella rendita differenziale tra costi e rimunerazione, in vista della quale viene eseguito ogni atto produttivo.

Di questa tesi si è fatto banditore principalmente il Gunton in una lunga serie di libri ed articoli dedicati ai *trusts* americani. La costituzione dei sindacati, egli dice, non ha effetti diversi da quelli che abbia avuti, fin qui, il successivo intensificarsi della produzione. Quando il produttore isolato fu sostituito dalla manifattura, tale cangiamento non ebbe per effetto di bandire o menomare la libera concorrenza, ma agì invece nel senso di rinvigorirla, poichè scomparsa la piccola impresa, la lotta economica potè continuare con maggiore impulso tra le sparse membra della grande industria decentrata. Parimenti, quando al regime della manifattura successe quello della fabbrica, la concorrenza seguitò ad esplicarsi

tra i nuovi organismi industriali; divenne anzi più efficiente, poichè poteva essere combattuta da rivali più forti ed agguerriti. L'apparire dei sindacati, continua il Gunton, non ha effetti dissimili; essi rappresentano « *a larger competing capital, an enlargement of capital* », il cui risultato è di portare la concorrenza a un livello più elevato (*to a higher plane*) (1).

Presso di noi il Cossa, che segue in questo riguardo le orme del Gunton, scrive molto perspicuamente: « i sindacati sono istituti che alla concorrenza di taluni singoli imprenditori sul mercato, sostituiscono quella del loro gruppo, il quale deve appunto continuare la lotta della libera concorrenza con tutti gli altri imprenditori dello stesso ramo di industria, siano isolati o siano essi pure uniti in sindacato » (2).

Ma la tesi di cui discorriamo, è stata esposta in forma più elegante e con maggior rigore scientifico dal Pantaleoni in uno studio pubblicato nel *Giornale degli Economisti*. L'insigne professore dell'Università romana scrive che i sindacati sono « un mezzo per dare alle imprese la dimensione ad esse più conveniente e per legare tra loro con vincoli, che appariscano *pro tempore* i più perfetti, i membri di un complesso economico » (3). Giova però ricordare che egli svolge questa proposizione in rapporto ai sinda-

---

(1) G. GUNTON, *Economic and social aspect of trusts* nella « Political Science Quarterly », del sett. 1888, pag. 389.

(2) E. COSSA, *I sindacati industriali*, pag. 12.

(3) M. PANTALEONI, *Alcune osservazioni sui sindacati e sulle leghe*, in diversi numeri del *Giornale degli Econ.*, 1903. Cfr. particolarmente il numero di aprile. Un concetto per qualche parte analogo a quello del Pantaleoni espone R. Ely: *the trust movement, considered apart from the movement towards monopoly, means at present time nothing else than the general tentency towards increased size of business-unit.* (*Monopolies and trusts*, New-York, 1900, pag. 212).

cati che chiama *moderni* e che riuniscono imprese, i cui rapporti vicendevoli sono quelli di complementarità e strumentalità. Ora limitatamente a questa specie di colleganze il concetto è certo inattaccabile; dubitiamo invece della sua esattezza, allorchè viene esteso ai sindacati che uniscono imprese esercenti la stessa industria. Ma vediamo anzitutto le ragioni che si adducono in sostegno di questa tesi, e che sono desunte dalla legge delle proporzioni definite.

È noto che le imprese, siano esse capitalistiche o cooperative o municipali, sottostanno, relativamente alla loro ampiezza, a leggi, che variano per i diversi generi d'industrie e col variare delle condizioni del mercato, ma che importano in ciascun caso dimensioni definite. Ora a questa legge limitatrice, in quanto dà luogo a una nuova impresa, non potrà sottrarsi neppure l'associazione degli imprenditori. Un sindacato il quale voglia ispirarsi, nella sua composizione, alla legge del minimo mezzo e distribuire il maggior reddito tra i partecipanti, non può organizzarsi in guisa arbitraria ed assumere una qualsiasi ampiezza *ad libitum* dei consociati, ma deve conformarsi a quella unica combinazione che nelle circostanze concrete (costituite dall'esistenza di un numero determinato di imprese con una scala determinata di costi e una determinata distribuzione topografica, da una curva determinata della domanda del prodotto e dei coefficienti di fabbricazione, ecc.) presenti la maggiore efficienza produttiva. Ciò importa che la capacità di accentramento del sindacato sia limitata; quando esso raggruppando la disgiunta energia di un certo numero di imprese abbia raggiunto quell'assetto che nelle condizioni del mercato è il più vantaggioso, non può aprire successivamente

le porte ad altre imprese, perchè vedrebbe allora scemare la propria produttività ed accrescersi il costo.

Non è ammissibile, adunque, che possa sussistere su ciascun mercato un' unica e vasta impresa sindacale, la quale in sè concentri tutto un ramo della grande industria e si costituisca in posizione di monopolio più o meno perfetto.

Per confutare questa dottrina dobbiamo anticipare alcune nozioni, che in seguito saranno ampiamente svolte, sulle specie e forme diverse che assumono i sindacati industriali, e sui metodi dei quali essi si avvalgono per potenziare il reddito del capitale.

In talune forme, e sono le meno perfette e durature, i sindacati non hanno per scopo o per risultato un miglioramento produttivo, ma tendono semplicemente a reagire contro i bassi prezzi indotti da una produzione disordinata e senza sfogo. Le varie imprese conservano, sebbene in grado vario, la loro autonomia, adottando le norme tra loro concordate per quanto riguarda l'offerta dei prodotti, il prezzo, la distribuzione del mercato.

Altri sindacati invece costituiscono una vera integrazione delle forze produttive. Gl' imprenditori rinunciano alla loro personalità economica autonoma e distinta e le imprese singole vengono assorbite e trasformate in una nuova gigantesca impresa, che può organizzare la produzione su nuove basi ed essere feconda di molteplici riduzioni del costo.

Ora i sindacati della prima specie (cartelli) per la semplicità della loro organizzazione, che evita le difficoltà proprie del governo di una grande impresa e la creazione dispendiosa di organi di amministrazione e di controllo, non incontrano alcun limite alla propria espansione, oltre quello segnato dalla

potenza di assorbimento del mercato. Finchè questo limite non sia varcato, tutte le imprese, quale che sia il loro numero, possono accedere al sindacato. Ed anzi, data la politica adottata dai cartelli per porre argine all'ingorgo del mercato e al rinvilio dei prezzi (riduzione della quantità offerta — manipolazione dei prezzi — attribuzione ai cartellisti di determinate zone di spaccio), l'adesione di tutti i produttori concorrenti, o della maggioranza almeno di essi, rappresenta una condizione imprescindibile per la costituzione e la vitalità del sindacato. Il cartello, scrive il De Rousier in uno studio accurato del movimento sindacale tedesco, per avere probabilità di successo deve riunire la quasi totalità di una industria. In genere si calcola che il numero delle adesioni debba rappresentare i nove decimi della produzione totale. « Finchè questa proporzione non sia raggiunta, il regime di piena concorrenza è preferibile ad una intesa incompleta » (1). Ciò è tanto vero che la costituzione di imprese indipendenti accanto ad un cartello, cui abbiano aderito tutti i produttori di una data regione, porta sempre come conseguenza la dissoluzione di questo. Per evitare tale risultato i cartellisti cercano di organizzarsi in guisa da rendere vantaggiosa ai produttori che sopraggiungano sul mercato l'adesione al sindacato. E come assicura lo stesso De Rousier, molti statuti di cartelli, tra cui quello del *Rheinisch-Wäst-*

(1) De Rousier, *Les Cartells*, nella « Revue de Paris », 1 gennaio 1901, pag. 163. Questo articolo è ristampato nel volume *Les Syndicats de producteurs en France et à l'étranger*, Paris, 1901, cap. III. Il Liefmann però giudica che un cartello può riuscire efficace, anche quando raggruppi i tre quarti soltanto dei produttori. (*Die Unternehmerverbände*, Freiburg 1897, pag. 68). In Inghilterra poi i promotori delle coalizioni seguono la regola empirica che i sindacati per riuscire debbono comprendere il 70 per 100 degli affari.

fälischen Kolensyndikat prevedono l'ipotesi della riccezione di nuovi soci disciplinandola con apposite norme (1).

Avendo presenti queste riflessioni non ci sembra errata, malgrado la critica del Pantaleoni, la diagnosi che il Liefmann, il Menzel, lo Schaeffle, osservatori di veduta, fanno dei cartelli come di monopolii collettivi. Certo, e lo vedremo meglio in seguito, le condizioni di esistenza del cartello sono precarie e di equilibro instabile, ma ciò non toglie che esso possa esercitare, finchè sussista, un arbitrio limitato, ma pur sempre di carattere monopolistico sulle condizioni della offerta o della domanda.

Osservazioni alquanto diverse bisogna fare, allor chè si tratti di sindacati nella forma più perfetta ed evoluta dei *trusts*. Qui ci troviamo in presenza non più di una semplice associazione di imprenditori indipendenti, ma di un vero concentramento delle forze produttive, di una vera e propria impresa per la quale crediamo che abbiano tutto il loro valore le osservazioni desunte dalla legge delle proporzioni definite.

Perchè un *trust* potesse fondere e compenetrare nel proprio organismo tutte le imprese operanti sul mercato, o che potessero eventualmente sorgere, ed annullare, in tal guisa, ogni concorrenza, converrebbe che l'aggiunta di ciascuna azienda accrescesse in maniera continuativa l'efficienza produttiva del sindacato. Ma è possibile questo? Certo il *trust* per i vantaggi che si connettono all'esercizio della produzione su vasta scala, presenta maggiore economicità di fronte al processo produttivo dissociato. Ma

(1) Ibidem, pag. 148.

tutti i metodi di cui gl' imprenditori coalizzati si avvalgono a potenziare l' impresa sindacale, in quanto sono assunti come coefficienti di produzione, obbediscono, come ogni altro fattore produttivo, alla legge dei compensi decrescenti. Il che vuol dire, adoperiamo le parole del Pareto che ha illustrato in modo veramente magistrale questo punto, che « facendo variare uno solo di quei coefficienti, mentre gli altri rimangono immutati, l' incremento di prodotto che si ottiene, non è sempre proporzionale alla quantità di coefficiente che si fa variare, ma giunto ad un certo punto esso aumenta lentamente o niente affatto » (1).

La capacità di accentramento del *trust* o, come dice figuratamente il Clark, « il suo potere di digestione e di assimilazione » è, adunque, limitata, ma, ciò non ostante, noi crediamo che esso rappresenti qualche cosa di più e di diverso che un semplice mezzo per attuare le dimensioni più utili ed efficaci delle imprese, e in tale convinzione ci rafforzano i dati che porge l'economia applicata. Le indagini compiute dalla Commissione industriale americana, creata con la legge 18 giugno 1898 e quelle dirette dal Jenks per conto del *Department of Labor*, dimostrano in guisa irrefragabile che i *trust* americani posseggono carattere monopolistico (*monopolistic features*). E questo fatto è riconosciuto ed ammesso dalla grande maggioranza degli scrittori. Il Collier, ad es., la cui opera sui sindacati è meritamente lodata dal Pantaleoni, scrive che in relazione ai *trusts* « *the most striking fact is that with few exceptions each trust controls the large majority of the plants in its industry* » (2).

---

(1) PARETO, *Cours d'Éc. pol.*, II, 103.
(2) COLLIER, *The trusts*, pag. 101.

Ora come si concilia questa conclusione con l'altra, alla quale più sopra siamo pervenuti, che la potestà d'assorbimento e di concentrazione del *trust* è limitata ed incontra, oltre certi limiti, costi crescenti?

Brevi riflessioni ci convinceranno che l'antinomia è solo apparente. Si ricordi, anzitutto, a quale grado di accentramento pervengono le industrie, che sono alla testa dell'odierna evoluzione economica. Generalmente in seno ad esse la produzione vien compiuta da poche decine di imprese, talvolta da un numero anche minore per ciascun mercato; in Francia, ad es., come rileviamo da una comunicazione del Leroy Beaulieu, la raffineria dello zucchero conta otto o dieci imprese in tutto (1). Ora in tali condizioni può avvenire benissimo che un *trust* riesca a raggruppare le poche imprese concorrenti in un organismo industriale unico ed a procurarsi una posizione monopolistica senza oltrepassare quel punto al di là del quale comincia ad agire la legge della produttività decrescente — può avvenire, in altri termini, che nelle condizioni dell'ambiente la dimensione che si presenti al *trust* come la più conveniente, coincida con quella che gli assicura un monopolio sul mercato. Questo risultato è reso anche più facile per ciò che ad ottenere una posizione monopolistica non è necessario che il *trust* concentri tutte le imprese esercenti la stessa industria e tutta la quantità prodotta, ma basta che ottenga il controllo su una parte rilevante dell'offerta totale (2).

---

(1) Riunione della *Société d'Éc. pol.* del 5 gennaio 1900; cfr. il *Journal des Écon.*, gennaio 1900.

(2) È un fatto questo, che non abbisogna di alcuna spiegazione. Dinanzi a un Comitato di inchiesta nominato nel 1897 dallo Stato di New-York (il *Lexow Trust Committee)*, H. Havemeyer, presidente del sindacato dello zucchero, affermava: « *It goes without saying that a man who produces*

Ma anche quando l'ipotesi configurata non si verifichi (e non si verificherà nel maggior numero dei casi), non è detto che il sindacato debba necessariamente chiudere le porte ad ogni altra impresa, tostochè abbia raggiunto quel limite di sviluppo, oltre il quale l'aggiunta di nuovi socii gli cagiona costi crescenti. I coalizzati, in primo luogo, troveranno conveniente varcare tale limite e aggiungersi altri produttori, semprechè dalla concorrenza di questi possano temere danni più considerevoli della scemata produttività del sindacato. Dato il carattere distruttivo che la concorrenza riveste nella zona della grande industria, questa considerazione avrà senza dubbio grande influenza nel determinare le dimensioni dei *trusts*. Ma un motivo anche più potente per cui essi si indurranno a varcare i limiti che sarebbero ad essi segnati dalla legge delle proporzioni definite, è che tendono come ogni altra impresa ed ogni altra associazione economica a procurarsi una situazione monopolistica. Il monopolista, è ben noto, gode vantaggi inestimabili che a niun produttore sono consentiti, finchè perduri la concorrenza; ora che importa ai sindacati che la loro impresa non realizzi le dimensioni di minor costo, se questo svantaggio è ad usura compensato dai beneficii di cui è fecondo il monopolio?

S'aggiunga infine che un *trust*, il quale abbia raggiunto le dimensioni che sono *pro tempore* le più efficienti, può desistere dall'annettersi nuove imprese e concludere, invece, con esse semplici accordi sui

---

80 per cent of an article can control the price by not producing; the price must advance if he does not produce; and it must decline if he does produces, if he produces more than the market will take ». Riportato in Ely, op. cit., pag. 15-16, in nota.

prezzi o sulla produzione, ecc., riuscendo così, per altra via, a conquistare il monopolio sul mercato. Questa pare sia attualmente la posizione dell'*American Sugar Refining C.°* (sindacato americano dello zucchero), la quale è legata a raffinerie rivali da semplici intese, ben diverse da una vera e propria fusione di interessi. Similmente in Inghilterra la società *Wall-paper Manufacturers,* costituita dai maggiori fabbricanti sul tipo dei *trusts* americani, controlla il mercato inglese della carta da parati mediante un accordo con tre case indipendenti, che le consente di disporre del 98 % della produzione (1).

Senza diffonderci più oltre su questo argomento, la conclusione che possiamo trarre dalle considerazioni precedenti è che i sindacati, *nella loro generalità*, costituiscono dei monopolii parziali nel senso già definito pel quale, senza divenire signori assoluti di un dato ramo di industria, acquistano però sul mercato una posizione preponderante, che loro consente di esercitare un controllo più o meno efficace sui prezzi. E questa conclusione, naturalmente, non esclude che taluni sindacati particolari possano essere un semplice stromento per realizzare le dimensioni più efficaci delle imprese senza coltivare nessuna *arrière pensée* monopolistica.

Quale poi sia precisamente l'entità del potere che ai sindacati va unito come a monopolii parziali, e quanto ciascuno di essi disti dalla posizione, nella quale raggiungerebbe un monopolio assoluto sul mercato, è cosa che non è possibile determinare *a priori*. Come abbiamo già rilevato, il monopolio parziale può assumere gradazioni diverse; il problema, quindi.

(1) Riportato in RAFFALOVICH. *Trusts, cartels et syndicats*, pag. 363.

non comporta una soluzione assoluta, ma tante soluzioni relative, quante sono le condizioni particolari, nelle quali opera ciascun sindacato. In linea generale però possiamo dire che la forza monopolistica che va ad essi connessa, dipende da circostanze *intrinseche*, cioè riferibili al sindacato stesso od all'industria che ne forma la base, ed *estrinseche*, le quali si attengono a diversi ordini di fattori.

Tra le prime ricorderemo: *a*) il grado di concentrazione cui sia pervenuta l'industria sindacata — *b*) l'intensità del vincolo che collega le imprese riunite — *c*) la maggiore o minore rispondenza tra la dimensione assunta dal sindacato e quella che sarebbe ad esso segnata dalla legge delle proporzioni definite — *d*) la quantità dell'offerta su cui il sindacato esercita il suo controllo.

E tra le seconde: *a*) l'ampiezza del capitale disponibile — *b*) l'estensione del mercato, direttamente dipendente dalle tariffe dei trasporti e dalla misura dei dazii doganali — *c*) la concorrenza che possono muovere i fabbricanti di prodotti similari o succedanei — *d*) le disposizioni legislative concernenti i sindacati (1).

Quanto all'aspetto esteriore, le principali figure che il monopolio parziale assume relativamente ai sindacati, possono ridursi a due.

a) La prima si ha quando il sindacato produca in concorrenza di altre imprese, ma abbia concentrata tanta parte della produzione da poter modificare in suo favore le condizioni dell'offerta.

---

(1) Queste circostanze influiscono sulla forza monopolistica che il sindacato gode di fronte ai consumatori. Come monopolio parziale esso trovasi in situazione preponderante anche sul mercato dei servizii produttivi, ma qui, naturalmente, il suo potere maggiore o minore dipende da circostanze differenti.

b) La seconda figura sorge, quando il sindacato comprenda nella sua compagine tutte le imprese che operano nel medesimo ramo d'industria. I concorrenti mancano, ma, affrontando difficoltà più o meno gravi, possono sorgere, allorchè ne vedano il tornaconto.

Come esempio della prima figura possiamo citare il *trust* della latta sorto nel 1898 sotto il nome di *American Tin-Plate Company*. « Quale è a un dipresso la parte che la vostra società rappresenta nella produzione americana della latta? — domandava la commissione industriale a Daniele Reid, presidente appunto del *trust* — Circa il 90 per 100 — Quante società esistono all'infuori della vostra? — Sei, io credo — Sapete quante fabbriche esse posseggono? — Ventisette o ventotto — E voi quante ne possedete? — Trecento » (1). Il sindacato francese dello zucchero abbraccia, invece, fin dalla sua costituzione, tutte le raffinerie esistenti nella Repubblica e la sua posizione è così formidabile che. finora almeno, niuno si è azzardato a contrastargli il predominio che esso esercita sul mercato.

L'esistenza in *a*) di produttori indipendenti accanto al sindacato potrebbe far parere che la prima figura rappresenti un monopolio anche più moderato della seconda. Ma ciò non è sempre vero. Tutto dipende dalla forza, di cui rispettivamente dispongono le imprese libere e quelle coalizzate. Nel caso in cui vi sia tra loro grande disparità di forze e il sindacato per quantità di capitali e per efficienza produttiva superi di gran lunga i suoi competitori, sarebbe erroneo credere che questi possano limitare

---

(1) Nel *Report of the Industrial Commission*, Washington, 1900, pagina 882.

il suo controllo sull'offerta. L'Andrews ed il Gunton ritengono che in questo caso agisca un principio economico analogo a quello che determina la misura della rendita ricardiana. Il prezzo del prodotto sarebbe determinato dagl'imprenditori liberi, cui l'ampiezza della domanda permette di lavorare a un costo più elevato, e il sindacato, data la divergenza dei costi, godrebbe una rendita differenziale che non è suo interesse ridurre allargando le dimensioni dell'impresa. Più correttamente il Mac Vey osserva che questa dottrina può ammettersi solo quando si riferisca ai beni aumentabili indefinitamente e liberamente. Se invece si tratti di beni riproducibili limitatamente, il produttore marginale, in luogo di essere un fattore nella determinazione dei prezzi, sarà piuttosto una risultante dei prezzi stessi, potrà cioè operare sul mercato, in quanto i prezzi siano tenuti dal sindacato a un livello assai elevato (1). Ad ogni modo, così nell'uno che nell'altro caso l'esistenza del produttore indipendente deriva dal beneplacito del sindacato, epperò si intende che è questo il vero arbitro della situazione.

3. Esaminando nelle pagine precedenti a quali figure ed a quali stati monopolistici possa dar luogo la costituzione dei sindacati, abbiamo implicitamente illustrata la posizione che alla concorrenza viene fatta dalle odierne colleganze industriali. Vi ritorniamo però in questo paragrafo, perchè su questo argomento si è tanto discusso e le opinioni sono così discordi, che le spiegazioni non possono sembrare soverchie.

---

(1) F. MAC VEY, *Trusts, the marginal producer and prices* (« *The Journal ol Pol. Ec.* », 1900, pag. 384-7). Riportato in MONTEMARTINI, *La municipalizzazione*, pag. 210-11.

I sindacati, come abbiamo veduto, tranne il caso di monopolii naturali o legali, non adducono ad una completa elisione della concorrenza; l'unico spostamento che essi determinano nella lotta economica, è che alla concorrenza effettiva, quale si svolge tra elementi economici che cospirano ad un medesimo fine e si sforzano di soverchiarsi gli uni gli altri, tendono a sostituire la concorrenza latente o virtuale. Ora che cosa importa questa sostituzione dell'una all'altra forma della lotta economica? un cambiamento soltanto formale ed esterno, o non piuttosto un mutamento di grado e di sostanza nell'efficacia e nei risultati della concorrenza stessa? Ecco il punto fondamentale su cui bisogna chiaramente intendersi.

Il Gunton che tante pagine ha dedicate all'apologia dei *trusts*, sostiene che quanto agli effetti economici niuna differenza intercede tra la concorrenza effettiva e quella virtuale. Il fatto, egli dice, che nuovi concorrenti possono sorgere un giorno, implica sostanzialmente le stesse conseguenze che se essi fossero sorti, perchè il tenerli fuori del campo richiede la medesima linea di condotta, che occorrerebbe per costringerli a liquidare o ad affiliarsi alla coalizione (1). Con eguale ottimismo il Flora rileva che con la fondazione dei sindacati, con l'associazione, la concorrenza perde tutta l'asprezza che caratterizza il suo impero illimitato e riacquista il suo normale funzionamento intervenendo automaticamente a frenare qualunque abuso volesse tentarsi dai coalizzati (2). E dell'identica opinione sono in sostanza gli scrittori che considerano i sindacati come un

(1) GUNTON, art. cit. pag. 403.

(2) FLORA, *I sindacati industriali*, pag. 15 e 47.

complemento e un correttivo della libera concorrenza.

Noi non ci soffermeremo sul concetto del Gunton che urta contro le più elementari constatazioni di fatto. Volgendo lo sguardo all'economia applicata è facile rilevare come gl'imprenditori ricorrono ad ogni mezzo e si sobbarcano a sacrificii non lievi pur di cacciare di nido la concorrenza effettiva (1), e questa condotta sarebbe certo inesplicabile, quando si accogliesse l'opinione dell'economista americano. Ma pure la dottrina del Flora e di altri scrittori ci sembra, per molteplici considerazioni, assai lontana dalla realtà.

Nelle industrie più evolute dell'odierna fase capitalistica, quando tutte le imprese interessate in una stessa produzione si siano unite con legami più o meno saldi in un organismo unico, le forze riunite di cui questo dispone, non possono essere ad un tratto controbilanciate da imprese concorrenti. La fondazione delle grandi imprese moderne, così complicate nella loro struttura come nel loro funzionamento, esige uno spazio di tempo non breve, in taluni rami di industria anche degli anni, e s'intende che in questo tempo il sindacato può esercitare un vero potere monopolistico sul mercato. Negli Stati Uniti, ad esempio, dopo che i fabbricanti di corazze si sono organizzati in *trust*, il governo avendo deliberata l'immediata costruzione di un certo numero di navi da guerra (1900), si è trovato di fronte a questo dilemma: o di subire i prezzi imposti dal

(1) In America un *trust*, che veda sorgere accanto a sè una impresa rivale o *wild*, come si dice con termine speciale, fa di tutto perchè questa desista dal muovergli concorrenza. La *National Cordage C.°* pagò 700,000 dollari una fabbrica indipendente che non ne valeva forse 500,000 e si obbligò inoltre a corrispondere a colui che la dirigeva 50,000 dollari all'anno, perchè non si occupasse più dell'industria dei cordami.

sindacato o di rinunziare alla costruzione delle navi. Non vi era, aggiunge il Collier, altra via di mezzo; se il governo avesse voluto fabbricare le corazze in stabilimenti di proprietà dello Stato, ci sarebbero voluti due anni almeno, soltanto per allestire questi stabilimenti (1). Quando si dice adunque che la concorrenza interviene *automaticamente* a limitare il potere dei sindacati e ad abbatterne il monopolio, allorchè essi tentano di abusare della propria posizione, bisogna anche soggiungere che il meccanismo concorrenziale funziona, in questo caso, assai pigramente e che prima di mettersi in azione lascia adito a molte estorsioni ed abusi per parte dei sindacati.

Ma non è per questo lato soltanto che la concorrenza si dimostra insufficiente, allorchè la grande industria si sia ulteriormente concentrata nelle odierne coalizioni capitalistiche. Per scendere in campo, con probabilità di successo, contro una vasta impresa sindacale occorre una somma ingente di capitali, che debbono in grande parte immobilizzarsi sotto forma intrasferibile ed ai quali, perciò, è preclusa la ritirata in caso d'insuccesso (2); e d'altra parte occorre anche affrontare la lotta accanita e gli artificii svariati cui i sindacati fanno ricorso per schiacciare i loro avversarii (3). Ora per queste considerazioni è ovvio intendere che i capitalisti non si inducono a scendere in gara al primo verificarsi

(1) COLLIER, op. cit., pag. 118. La fondazione di una fabbrica per raffinare lo zucchero esige negli Stati Uniti, che non possono certo essere accusati di lentezza, un anno e mezzo al *minimum*. Cfr. DE ROUSIER, *Les industries monopolisées aux Etats Unis*, pag. 130. E gli esempii, volendo, possono moltiplicarsi.

(2) Il LEROY-BEAULIEU nella sua comunicazione già citata alla *Société d'Ec. pol.* calcola che per muovere una seria concorrenza al sindacato francese dello zucchero occorrono da 20 a 25 milioni.

(3) Avremo agio di fermarci su questo punto nel cap. II della parte II.

di circostanze favorevoli, ma quando le condizioni del mercato indichino, per molteplici segni, che accanto al sindacato vi sia posto per imprese indipendenti. Se il sindacato quindi usa del suo potere moderatamente fissando i prezzi non già al punto tipico di monopolio, ma poco più in alto di quelli che si avrebbero in un regime normale di concorrenza, può essere sicuro di conservare per lungo tempo, e impunemente, un certo controllo nel suo ramo di produzione. Solo quando esso faccia pesare troppo duramente la sua posizione monopolistica, vedrà dopo un certo periodo sorgere dei competitori e scemare o forse anche annullarsi i suoi profitti sotto i colpi della concorrenza. Ma neppure in questo caso può dirsi che sia ristabilito in guisa normale e durevole l'impero della concorrenza e che sia prevenuta la possibilità di future estorsioni monopolistiche.

La lotta economica allora soltanto si svolge in guisa efficace, quando sia combattuta tra un numero non molto ristretto di economie; quando la produzione si sia concentrata in poche e gigantesche imprese, siccome è il caso appunto delle industrie sindacate, è fatale che esse presto o tardi si mettano d'accordo.

Le vicende dell'industria zuccheriera americana, da noi ricordate in principio di questo capitolo, mentre dimostrano che i sindacati non possono ridurre nel loro assoluto ed incontrastato dominio un intero ramo d'industria, dimostrano, altresì, che assai scarso assegnamento può farsi sulla concorrenza, che poche imprese indipendenti muovano contro le coalizioni e che dopo un periodo più o meno breve cede immancabilmente il luogo a nuovi aggiustamenti.

Di questa elisione, sia pure incompleta della concorrenza, la quale consegue all'accentramento capi-

talistico delle imprese giunto alle estreme sue vette, ci fornisce una prova anche più evidente l'industria americana dell'acciaio. Qualche anno or sono il De Rousier, facendo la storia del primo *trust* dell'acciaio, sorto dall'unione fra Carnegie e Rockefeller, si compiaceva, da quel fervente individualista che egli è, che mancasse, a questo *trust*, ogni carattere monopolistico. La nuova coalizione, egli scriveva, costituisce un fenomeno spiccato di concentrazione industriale, non un fenomeno di monopolizzazione. « Essa ha ridotto la sfera della concorrenza in questo senso che oggi soltanto imprese gigantesche, collegate a compagnie minerarie possono fabbricare l'acciaio negli Stati Uniti, ma non ha distrutto la concorrenza. Sulle ruine di fabbriche meno importanti si elevano fabbriche potentissime, alle quali pare si apra un avvenire assai prospero » (1). Ma poco di poi queste imprese sentivano il bisogno di fondersi nella colossale *United States steel corporation*, e in un'opera più recente lo stesso De Rousier ci descrive il nuovo sindacato, che dimostra in guisa così evidente la fallacia delle sue previsioni (2).

I precedenti riflessi ci porgono, osiamo credere, tutti gli elementi per giungere ad una sicura conclusione. Allorchè il regime di libertà ceda il luogo a quello della organizzazione dei produttori, la concorrenza, pur impedendo che i sindacati si costituiscano in posizione di monopolio perfetto, non toglie che essi possano esercitare un arbitrio più o meno esteso e duraturo nel modificare in proprio vantaggio le condizioni dell'equilibrio economico. La dottrina secondo cui i sindacati agiscono ad integrare e rin-

---

(1) DE ROUSIER, *Les industries monopolisèes*, ecc., pag. 195.
(2) Idem *Les Syndicats de producteurs en France*, ecc., cap. II.

vigorire la concorrenza, si basa sopra una pura illusione. Se la concorrenza diviene una forza antisociale e dannosa nel periodo che immediatamente precede l'accordo dei grandi imprenditori, non riacquista neppure dopo il suo normale funzionamento; l'unica differenza che intercede tra i due periodi è che mentre nel primo la sovraproduzione e le crisi provocate dalla concorrenza colpiscono principalmente il profitto, nel secondo periodo invece gl'imprenditori, coalizzandosi, si costituiscono in posizione privilegiata e l'imperfetta azione della concorrenza ridonda a danno dei consumatori e delle altre economie, con cui essi vengono a trovarsi in relazione.

Ma di ciò potremo anche meglio persuaderci, quando esamineremo, nella seconda parte di questo lavoro, l'azione economica e sociale dei *trusts* americani.

CAPITOLO VI.

LA COSTITUZIONE ECONOMICA DEI SINDACATI INDUSTRIALI.

1. Dopo aver veduto, nelle pagine precedenti, quale sia il concetto dell'associazione economica dei grandi imprenditori e per quali cause essa sorga e si sviluppi nella fase attuale dell'economia, passeremo ad esaminare in questo capitolo le forme principali che essa riveste ed i caratteri economici peculiari a ciascuna di queste forme.

Gl'imprenditori, pur essendo sempre eguale lo scopo ultimo cui tendono a mezzo del sindacato, non adottano, in tutti i casi, un unico schema di associazione, nè prescelgono sempre gli stessi mezzi economici, e da ciò deriva una grande varietà nella struttura intima dei sindacati e negli aspetti esteriori con i quali essi si manifestano. Però a chi non si ferma alla superficie del fenomeno sindacale, ma ne ricerca addentro la natura e gli effetti, tosto apparisce come le divergenze esteriori non sempre riflettono divergenze organiche e sostanziali e come tutte le forme possono in definitiva ridursi a pochi tipi fondamentali. E valga un esempio. Molti scrittori considerano come altrettante forme tipiche di sindacato: le associazioni le quali interdicono ai propri membri la produzione oltre certi limiti; quelle che si volgono ai prezzi fissandoli ad un livello piuttosto che ad un altro; quelle che dividono il mercato in tante

zone, di cui ciascuna è riservata ad uno degli associati. E troviamo anche nomi diversi per ciascuna di queste forme; le prime due, infatti, sono designate col nome di sindacati di *limitazione* e l'ultima con quello di sindacato di *ripartizione.*

Ma in una classificazione, la quale non muova da caratteri estrinseci, le tre figure ora accennate vanno tutte comprese in una stessa categoria, poichè gli espedienti diversi cui gli imprenditori ricorrono, non valgono punto a modificare l'importanza ed il contenuto economico dell'associazione. A queste coalizioni, infatti, non resta che un solo mezzo per cangiare le condizioni dell'equilibrio economico: restringere, cioè, la produzione. Dal momento che per una notissima legge economica prezzi e quantità prodotta sono fenomeni indissolubilmente congiunti (1), quando i coalizzati non limitassero il gettito della produzione, a nulla varrebbero gli accordi diretti ad elevare il prezzo o a ripartire gli sbocchi, e in entrambi i casi le equazioni dell'equilibrio economico rimarrebbero immutate. Devesi perciò ritenere che la ripartizione del mercato e la determinazione del prezzo siano altrettanti espedienti, prescelti, per ragioni di opportunità, allo scopo di raggiungere un medesimo fine. E quanto alle denominazioni sopra ricordate si potrebbero benissimo capovolgere chiamando, ad esempio, sindacati di limitazione quelli che intendono a fissare le zone di spaccio, e sindacati di ripartizione quelli che stabiliscono il quantitativo della produzione. Non si incorrerebbe in niuna inesattezza, perchè è ovvio intendere che la ripartizione del mercato impone a ciascuna impresa

(1) È la così detta legge di Cournot. Vedasi PANTALEONI, *Principii di economia pura*, Firenze, 1894, parte II, cap. II.

una limitazione della propria attività commerciale e viceversa la limitazione della produzione include una conseguente ripartizione dell'offerta totale tra gl'imprenditori coalizzati.

Come si vede, adunque, la classificazione ora discussa si basa sopra elementi puramente formali, e si risolve in una mera enumerazione di alcuni particolari atteggiamenti assunti dai sindacati. E la stessa critica potrebbe rivolgersi ad altre classificazioni troppo minute e sottili, che sarebbe lungo ricordare partitamente.

Da un punto di vista affatto diverso parte una classificazione proposta dal Babled e secondo la quale i sindacati andrebbero divisi in due grandi categorie: sindacati di *difesa industriale* e sindacati di *coalizione o di attacco*. I sindacati di difesa sarebbero, secondo il Babled, quelli che si propongono di mitigare gli effetti delle crisi, d'impedire l'eccesso di produzione e mantenere i prezzi a un livello rimuneratore. I sindacati appartenenti alla seconda categoria sarebbero invece quelli che si costituiscono non per tutelare interessi legittimi dei consociati, ma per procurarsi un guadagno straordinario a detrimento di altre economie (1).

Ma la distinzione si basa su criteri assai vaghi ed indeterminati, poichè in pratica è assai difficile definire dove è che si arresti la semplice azione di

---

(1) H. BABLED, *Les syndacats de producteurs*, ecc., Paris, 1893, cap. II e III. — Questa distinzione è seguita anche dal MARGHIERI nel suo articolo *Sindacati di difesa industriale* pubblicato nella « Riforma Sociale », (vol. VIII, 1898, pag. 305-325). Il Marghieri invoca una legge la quale riconosca e disciplini tra gli istituti creati per l'esercizio del commercio anche questa categoria di sindacati e attui le necessarie provvidenze perchè essi non si trasformino in sindacati di aggressione. Ma le disposizioni su cui egli vorrebbe imperniata la nuova legge, sono state vivacemente criticate dal Pantaleoni e dal Racca.

difesa e dove la politica dei coalizzati divenga lesiva dei diritti del pubblico. Ed inoltre quando si osserva che lo stesso movimento cooperativo, l'*enfant gâté* dell'economia, secondo l'arguta frase di uno scrittore, tende ad imporre al pubblico condizioni monopolistiche, allorchè le circostanze glielo permettono, mal sapremmo intendere che vi siano capitalisti i quali si propongono, coalizzandosi, di non varcare mai i limiti di una giusta difesa.

Ma vi ha di più. A questa distinzione del Babled è implicito un giudizio favorevole ai così detti sindacati di difesa e sfavorevole agli altri. Ora questo giudizio potrà essere fondato dal punto di vista morale, ma non è sempre esatto dal punto di vista economico. Siccome osserva il Pareto, facendo il confronto tra coalizioni dirette ad impedire che i prezzi divengano ruinosi per taluni fabbricanti e coalizioni che si propongono di elevare i prezzi, le prime non fanno che distruggere della ricchezza, mentre le seconde salvano almeno dalla distruzione la ricchezza, che si appropriano i coalizzati. E la ragione si è che nella prima categoria di coalizioni possono anche essere imprese mal costituite che la concorrenza eliminerebbe con grande beneficio della collettività, mentre può presumersi che quelle appartenenti alla seconda categoria siano in condizioni diverse (1).

Il criterio da cui si deve prender le mosse per fare una classificazione veramente proficua dei sindacati industriali, è quello del « grado di sviluppo della costituzione economica dei sindacati ». Questo concetto, messo innanzi, se non c'inganniamo, dal Rabbeno, è svolto dal Cossa nella sua opera recente

---

(1) V. Pareto, *Cours d'economie politique*, pag. 247.

sui sindacati, ed accettato, con lievi divergenze, dal Graziani, dal Pareto e da altri scrittori (1).

A norma del criterio enunciato i sindacati possono raggrupparsi in tre categorie fondamentali, distinte dalla saldezza del vincolo che unisce gl'imprenditori coalizzati.

a) A un primo gruppo possono ascriversi quei sindacati, i quali non richiedono alcuna forma sociale distinta da quelle delle singole imprese, e si concretano nella determinazione di talune norme comuni per la gestione delle aziende coalizzate. Tali norme possono riferirsi a punti disparati dell'attività economica delle imprese, ma ciò non altera menomamente la natura dell'accordo, il cui carattere fondamentale è che ciascun imprenditore conserva la sua personalità economica separata e distinta, contratta direttamente con i clienti e i fornitori, e si appropria intero il profitto conseguito nelle transazioni senza assumere altro obbligo, fuorchè quello di osservare gli accordi pattuiti con i compartecipi del sindacato.

b) I sindacati, che classifichiamo in un secondo gruppo, si distinguono per l'esistenza di un organo centrale, il quale non solo controlla l'osservanza delle obbligazioni pattuite e regola i conti reciproci degli associati, ma concentra in sua mano ed organizza in guisa unitaria l'attività commerciale delle imprese associate. Questi sindacati, adunque, quali che siano le loro modalità, dispiegano una maggior forza di coesione tra le unità sociali e presentano i caratteri di una vera e propria organizzazione. Le singole aziende, infatti, continuano ad avere individualità

---

(1) U. RABBENO, *Protezionismo americano*, pag. 288. — E. COSSA, *I sindacati industriali*, Milano, 1901, pag. 60. — GRAZIANI, *Istituzioni di economia politica*, pag. 283. — PARETO, loc. cit.

propria e restano nelle mani dei relativi imprenditori, ma l'azione di ciascuna non è più indipendente da quella delle altre ad essa collegate, e tutte dipendono da un ufficio centrale.

c) Nel terzo gruppo, infine, poniamo quei sindacati che realizzano la completa fusione delle imprese già dissociate e concorrenti, in guisa che queste si confondono in uno stesso sistema e cospirano tutte a uno stesso fine, conservando una individualità puramente tecnica e contabile. Sparisce, come si vede, in questa forma, l'associazione nella sua figura vera e propria e sorge in suo luogo una nuova e gigantesca impresa collettiva.

Siccome è facile rilevare, attraverso le forme tipiche sopra indicate, il sindacato tende ad assumere una struttura sempre più organica e complessa. E nel fatto mentre i sindacati di ordine inferiore, di cui in *a*), rappresentano un organismo, se di organismo può parlarsi, che nella sua intima costituzione è sommamente discreto, in cui manca ogni apparato direttivo e ciascuna impresa conserva quasi integralmente la propria autonomia, i sindacati di ordine superiore raggiungono invece quel grado di sviluppo; in cui, per avvalerci della frase spenceriana, comincia ad avvenire concentrazione e differenziazione; in essi, infatti, vi ha, come abbiamo detto, un organo centrale, al quale le singole imprese sono subordinate e che assume, come propria funzione, lo spaccio del prodotto. E il processo di concentrazione e differenziazione che così si delinea, assurge al suo più alto sviluppo nei sindacati di fusione, che trasformano le aziende concorrenti in semplici membra di un nuovo e complesso organismo industriale.

La differenza che intercede tra queste varie forme di coalizione è differenza puramente graduale, diffe-

renza di sviluppo nella loro costituzione economica, ma, ciò nonostante, è importantissima, e chi voglia analizzare i sindacati nella loro vera natura, deve tenerne conto massimo, sia perchè facilita la ricerca degli effetti economici dei sindacati, sia perchè sembra designare i varii stadii di sviluppo che l'associazione degl'imprenditori deve percorrere, finchè almeno permanga nelle sue linee fondamentali il presente ordinamento economico.

Esamineremo più avanti, partitamente, questi due punti; per ora fermiamoci un momento a dilucidare la nomenclatura dei sindacati.

Avvertiamo, anzitutto, che il nostro dizionario economico è, di fronte ad alcuni dizionari stranieri, singolarmente povero di vocaboli che valgano a renderci esatta idea delle varie forme di organizzazione sorte nell'industria moderna. Le voci *sindacato* e *coalizione*, che frequentemente ricorrono nel nostro linguaggio e l'altra, meno usata, di *consorzio* non sono, in sostanza, che nomi generici che troviamo impiegati in sensi diversi e per ogni forma di coalizione di persone.

Abbiamo chiamati, rispettivamente, col nome di sindacati di ordine inferiore, di ordine superiore e di fusione gli accordi indicati in *a*), *b*), *c*). Aggiungeremo che essi sono anche designati con vocaboli stranieri, che avverrà anche a noi di usare talvolta. I sindacati di ordine inferiore e superiore si chiamano con voce tedesca *cartelli*, e *pools* con voce inglese. In tedesco la voce *Kartell* suona *accordo* o *lega* e deriva, secondo il Bücher, dal latino medioevale *cartellus*, diminutivo di *charta*, documento (1). *Pool*, poi, accenna nel suo significato etimologico

(1) BÜCHER, art. cit., pag. 913 nota.

alla borsa comune o al conto sociale che viene formato da gente che si associa.

I sindacati di fusione, assai numerosi negli Stati Uniti, sono noti col nome di *trusts*. *Trust* è vocabolo inglese che significa fiducia e vale a dinotare uno degli istituti tradizionali del diritto anglosassone. In forza del così detto *trust deed,* il donante o, nelle disposizioni di ultima volontà, il testatore trasmette ad un terzo (*trustee*) una data massa di beni, perchè esso l'amministri da buon padre di famiglia e la trasmetta poi, in epoca determinata, a colui che è il vero erede o donatario. Dal linguaggio speciale tecnico-giuridico la parola *trust* è passata ad indicare i sindacati di fusione, perchè nell'antica forma che questi assunsero negli Stati Uniti prima che fossero pubblicate le *anti-trust laws*, era insito appunto quel carattere fidecommissario ora enunciato. Gli azionisti delle società rivali, le quali avessero deciso di fondersi, trasferivano le loro azioni a un comitato di sindaci (*board of trustees*) ricevendone in cambio dei certificati (*trust certificates*), valevoli per la riscossione dei dividendi; ed erano appunto questi sindaci, che assumevano nell'interesse comune la gestione delle imprese e del capitale sociale. Ma questa specie di associazione in partecipazione fu dichiarata contraria alla legge sulle società anonime e per sfuggire a questo ostacolo legale si venne, dopo aver adottati varii espedienti, a queste altre forme di combinazione: una nuova società costituisce giuridicamente il sindacato comperando l'impianto industriale delle altre, od acquistandone, in tutto o in parte, il capitale azionario. La denominazione *trust*, in questi casi, non avrebbe più ragione di essere, ma ciò non ostante è rimasta e, come scrive un fiero oppositore delle coalizioni, è

divenuta « *a term of opprobrium* », mentre nel suo significato giuridico è « *a beautiful word representing a beautiful idea* » (1).

2. Ma torniamo a quistioni più importanti.

I cartelli di ordine inferiore, da qualunque lato si considerino, rappresentano forme veramente rudimentali di associazione e può ben dirsi che in essi si riscontra il *minimun* delle condizioni, necessarie a che sorga il sindacato industriale, quale noi lo abbiamo definito.

Anzitutto la tenuità del vincolo che lega i consociati e la disgregazione che tra essi permane, non possono garentire l'esatta osservanza delle norme pattuite e la stabilità dell'accordo. La convenzione rimane essenzialmente fondata sulla buona fede dei consociati, i quali possono tanto più facilmente violarla, inquantochè non vi ha nessun organo di controllo e che le infrazioni, d'altra parte, possono agevolmente nascondersi con una semplice girata nei libri. Le miniere carbonifere del bacino westfaliano, prima di costituire il gigantesco sindacato di vendita che esiste tuttora, per ben cinque volte, dal 1875 al 1885, si accordarono per diminuire la produzione, ma tutte le volte avvenne che l'offerta sorpassò il quantitativo stabilito dagli associati (2).

Per rendere più salde tali unioni gl'imprenditori hanno escogitato una lunga serie di provvedimenti; e così si stabiliscono gli accordi per più rapporti contemporaneamente, per esempio sul prezzo e la quantità da produrre o sul prezzo e le zone dello spaccio, in modo da eliminare ogni concorrenza; ai

---

(1) ALDACE WALKER, *Antitrust legislation*, nel « Forum », maggio 1899, pag. 257.

(2) Vedasi EINAUDI, op. cit.

contratti orali si sostituiscono contratti scritti; si dispone in antecedenza sulla eventuale infrazione da parte di taluno dei partecipanti prescrivendo il versamento di cauzioni che vanno perdute, il pagamento di forti ammende, ecc. Ma l'esperienza dimostra che anche quando tutte queste precauzioni si siano messe in atto, presto o tardi la concorrenza risorge tra i consociati e adduce allo scioglimento dell'accordo. Un esempio tipico lo troviamo, in tal riguardo, in uno studio del Giddings e concerne un *pool*, sorto nel 1880 negli Stati Uniti, tra i frabbricanti di carta da parati (*wall paper*) con l'intento di porre rimedio a una crisi di sovraproduzione manifestatasi nella loro industria. Gl'imprenditori coalizzati fissarono la quota di produzione spettante a ciascuna unità sociale e i prezzi di vendita, nominarono una commissione esecutiva pel controllo delle obbligazioni pattuite e comminarono contro gli inadempienti una forte ammenda, di cui metà sarebbe spettata a chi avesse scoperte le frodi, ma, non ostante tutti questi espedienti, il sindacato non ebbe lunga vita. Per attirare i clienti, molti produttori finirono per vendere al disotto del prezzo stabilito e secondo riferisce il Giddings, ve ne fu qualcuno che preferì pagare, in un anno, 10,000 dollari di ammenda, anzichè desistere dalla pratica dell'*underselling* (1).

La ragione di questo disconoscimento così frequente, per parte dei cartellisti, degli obblighi da essi assunti è perspicuamente spiegata dal Pantaleoni in un suo studio più volte citato: è la grande difficoltà che presenta il problema di assicurare a cia-

---

(1) GIDDINGS, *The persistence of competition*, nella « Political Science, Quarterly », marzo 1887, pag. 68-69.

scun consociato, pel giorno in cui l'associazione venisse a sciogliersi, una situazione eguale a quella che aveva di fronte ai concorrenti prima della formazione del cartello. Molti cartellisti temono legittimamente che quando questa evenienza si verificasse, essi si troverebbero d'aver perduta una parte della propria clientela o la fama della propria ditta, ecc. e dovrebbero riprendere la concorrenza contro exconsociati, in condizioni meno vantaggiose di quelle cui rinunziarono entrando nel sindacato. È questo timore che più di ogni altro motivo lascia persistere la guerra anche durante la pace sancita dal cartello e induce ogni associato a seguire una politica in partita doppia (1).

D'altra parte, quand'anche gl'imprenditori fossero dominati da una forte coscienza di solidarietà e sordi alla voce del proprio tornaconto posponessero gl'interessi personali a quelli dell'intero loro gruppo, i sindacati di cui parliamo, sarebbero pur sempre impotenti a raggiungere quei fini, in vista dei quali sono creati. La ragione è, anzitutto, in ciò che i mezzi di cui essi si avvalgono, non sono i più adatti a dar sollievo ad imprese le quali attraversano periodi di depressione e di crisi. La limitazione della produzione e l'aumento dei prezzi sono in sostanza i mezzi cui essi fanno ricorso, ma questi mezzi hanno per effetto di accrescere le spese generali che gravano sulle varie imprese e di restringere lo spaccio, rendendo ancora più precarie le condizioni nelle quali esse si dibattono.

Considerati poi nel loro contenuto economico e nel concetto informatore, i sindacati di ordine infe-

(1) Cfr. PANTALEONI, art. cit. nel *Gior. degli Econ.*, numero di aprile, pag. 369, in nota.

riore appaiono dei tentativi puramente empirici per ovviare ai danni derivanti dalle condizioni di attrito economico, ancora esistenti nella zona della grande industria. Siccome abbiamo cercato di dimostrare, l'ingorgo periodico del mercato e le conseguenti oscillazioni dei prezzi, che si risolvono pel capitalista in una dolorosa riduzione del profitto, trovano la loro radice nella insufficienza delle imprese dissociate e concorrenti a garentire quell'equilibrio tra produzione e consumo, che deve costituire lo scopo precipuo di ogni sistema di organizzazione economica. Ora i cartelli di ordine inferiore che non riorganizzano su nuove basi il processo della produzione e dello scambio, ma tendono soltanto a limitare la quantità prodotta ed a rialzare i prezzi, colpiscono il male nelle sue manifestazioni superficiali e non nelle sue cause essenziali e profonde.

I cartelli o *pools* di grado più elevato presentano una superiorità economica incontestabile di fronte ai semplici accordi dei quali abbiamo finora parlato. Quando la funzione economica dello spaccio sia sottratta agl'imprenditori singoli e concentrata nelle mani di un organo centrale, che da un lato preordina la quantità da produrre e la distribuisce tra gli aderenti al sindacato, e dall'altro raccoglie le domande dei consumatori e si pone con essi in rapporto per ogni contrattazione, non soltanto è meglio assicurato l'adempimento dei patti concordati ed è reso più stabile e duraturo l'accordo, ma per opera dell'ufficio centrale si può organizzare in modo più economico lo smercio del prodotto, e sorvegliare più efficacemente il mercato.

In tal guisa, a differenza dei cartelli di primo grado, i quali niuna influenza svolgono a deprimere il costo, quelli di cui parliamo possono risparmiare

una certa quantità di ricchezza, dapprima dispersa nei processi della distribuzione (*cost of marketing*), ed accrescere con ciò il dividendo nazionale. Ma essi presentano ancora due punti deboli. Anzitutto, limitando la loro attività alle sole operazioni commerciali, non possono attuare nessuna delle molteplici economie che potrebbero raggiungersi con la completa fusione delle imprese; permane la divergenza dei processi tecnici adoperati dalle varie imprese e permane immutato il costo di produzione in senso stretto. E d'altra parte neppure possono assicurare la compattezza degli associati attraverso tutte le variazioni che avvengono sul mercato. Gl'imprenditori, infatti, i quali non si uniscono pel piacere di coalizzarsi, ma per un complicato giudizio di convenienza, finchè abbiano la possibilità di recedere dalla coalizione, confrontano momento per momento l'utile che possono trarre dalla loro permanenza nella medesima, con quello che loro deriverebbe continuando in modo autonomo la produzione, e quando il paragone non sia favorevole al sindacato, non tardano a rendersi indipendenti. E l'instabilità dell'accordo è favorita dal conflitto d'interessi che sorge, tra le imprese aderenti al sindacato, per la determinazione del contingente di produzione da assegnarsi a ciascuna di esse. Il contingente si fissa d'ordinario per un periodo di due o tre anni, ma sia perchè nuove fabbriche chiedono di partecipare al cartello, sia perchè si modificano le condizioni del mercato, occorrono continui rimaneggiamenti, che non si compiono senza difficoltà, e che costituiscono un pericolo permanente per l'esistenza dell'accordo. Notiamo però che quanto più si protrae la durata di questi sindacati, tanto più diventa difficile la loro dissoluzione. Riesce assai gravoso, infatti, ai consociati ripren-

dere dopo molti anni di appartenenza alla coalizione la propria autonomia, perchè dovrebbero, in tal caso, riannodare le interrotte relazioni commerciali e attirare i clienti, abituati ormai a dirigersi all'ufficio unico di vendita.

Nei *trusts*, in cui l'organicità della impresa sindacale trova il suo maggior risalto, non sussistono i lati deboli che abbiamo detti inerenti ai cartelli di ordine superiore. Vedremo lungamente in seguito, quale azione essi possono esplicare nel processo produttivo e distributivo: qui ci basterà ricordare sommariamente le loro caratteristiche fondamentali e più spiccate.

a) Il *trust*, anzitutto, sopprime la forza centrifugale che agisce in ogni società economica e che spinge i socii ad abbandonarla tutte le volte che non possono ottenere, dall'appartenenza alla medesima, quegli stessi vantaggi che potrebbero procurarsi altrove. Quando l'imprenditore ha rinunziato alla proprietà effettiva del suo stabilimento e percepisce i dividendi in base alle azioni che gli furono conferite, s'intende che si interessa alla prosperità soltanto dell'azienda unificata e che non risente alcun danno neppure dalla chiusura del suo particolare stabilimento.

b) Unificando completamente le imprese coalizzate il *trust* elimina, inoltre, le rendite di produzione che sorgono per il possesso di peculiari vantaggi goduti dagl'imprenditori più favoriti e che essi continuano a percepire anche nei cartelli di ordine superiore. E al tempo stesso i prodotti che il *trust* elabora e che provengono da imprese di diversa efficienza economica, perdono il loro costo particolare e concorrono a formare un costo medio, che è appunto quello che deve ad esso attribuirsi. I sinda-

cati di fusione possono quindi adottare un prezzo medio operando una compensazione di beneficii tra le varie imprese coalizzate, mentre i cartelli di cui l'offerta è pur sempre rappresentata da una scala di costi diversi gli uni dagli altri, debbono necessariamente commisurare il prezzo al costo della impresa meno efficiente tra quelle che compongono l'accordo e che sia necessaria per soddisfare la domanda.

c) Un altro carattere peculiare ai sindacati di fusione è la grande massa di capitali che essi riuniscono, per il processo stesso della loro formazione. Essi sorgono, come vedremo, mediante la costituzione di gigantesche società anonime, che chiamano a raccolta i capitali dalle più lontane economie per acquistare e fondere in un medesimo organismo tutte le imprese esercenti la stessa industria (1); ora la disposizione di grandi capitali, mentre è una forza immensa per una impresa, in quanto consente di porre in atto quella combinazione dei fattori produttivi, che è la più efficiente e che in molti casi non si potrebbe senza di essi realizzare (2), implica,

---

(1) Il cartello, se pure assume la forma di società anonima, sorge con un capitale assai tenue, ripartito tra i produttori sindacati e destinato a covrire le spese di amministrazione e a dare esistenza legale all'intesa. Il sindacato westfaliano del carbone ha, in via di esempio, un capitale di 900,000 marchi (e si noti che la produzione dei coltivatori coalizzati sorpassa i 40 milioni di tonnellate), mentre i *trusts* americani si costituiscono con una capitalizzazione che raggiunge spesso centinaia di milioni di dollari.

(2) Sulla forza che i *trusts* traggono dalla massa ingente dei capitali, insiste in varii suoi scritti principalmente il Jenks. In un articolo inserito nel dizionario del PALGRAVE (*Monopolies in the United States*, vol. I, pag. 335) egli classifica i monopolii in tre categorie: monopolii legali, monopolii naturali, monopolii capitalistici ed ascrive a quest'ultima classe i *trusts*. Si tratta, egli scrive, di industrie che divengono monopolii pei vantaggi che derivano dall'uso dei grandi capitali. Cfr. pure l'altro articolo *Capitalistic monopolies*, nella « Pol. Science Quart. » sett. 1894 e il cap. 4.° dell'opera *The trust problem.*, New-York, 1900.

d'altra parte, gravi inconvenienti, poichè porge i mezzi per schiacciare industriali e commercianti che non fanno parte del sindacato, per iniziare grandi speculazioni, per padroneggiare il mercato. Ed il meccanismo stesso della società anonima e la eccessiva sua sensibilità manifestantesi nella continua oscillazione dei titoli, danno esca alle più svariate manovre di borsa e fanno sì che il lato finanziario e speculativo rappresenti spesso una parte preponderante nella costituzione e nel funzionamento dei *trusts*.

d) Il *trust*, infine, mercè la fusione delle imprese concorrenti in una vasta e complessa organizzazione industriale, dà all'industria, già grande nelle imprese isolate, un carattere d'imponenza e di grandiosità che non è assunto così spiccatamente dalle altre forme di coalizioni. Se dovesse ritornare l'epoca carbonifera — scrive in proposito il Clark — e la terra dovesse ripopolarsi dei giganteschi sauri, la rivoluzione che avverrebbe nella vita animale, non potrebbe essere più grande di quella avvenuta nella vita economica con la formazione dei *trusts* (1).

Dopo le precedenti osservazioni, data la superiorità economica incontestabile del *trust* di fronte alle altre forme di organizzazione, si potrebbe domandare come mai gl'imprenditori facciano in tanti casi ricorso ai cartelli piuttosto che ai *trusts*. Ma la spiegazione non ci pare difficile. L'adozione dell'una piuttosto che dell'altra forma non è arbitraria o casuale, ma viene suggerita dalle condizioni stesse nelle quali il sindacato deve costituirsi. Ed il *trust*, in particolare, richiede per la sua costituzione un conserto

---

(1) J. BATES CLARK, *Trusts*, nella *Pol. Science Quart.* del giugno 1900, pag. 181.

di circostanze, che non sempre si verificano. Esso presuppone, anzitutto, che l'industria sia pervenuta al grado più elevato della sua concentrazione mediante l'eliminazione dei produttori autonomi piccoli e medii. Siccome osserva il Clark, la disuguaglianza di forze tra gl'imprenditori concorrenti impedisce che l'accordo si formi o ne produca la dissoluzione, quando esso riesca a costituirsi (1). E questa osservazione che l'insigne economista riferisce a tutte le forme di coalizioni, vale principalmente per i *trusts*; l'esame degli odierni rapporti industriali dimostra che essi riescono solo quando sorgono tra forze equivalenti; allorchè debbono sostenere spese ingenti per riscattare, in sede di concordato o di fallimento, stabilimenti più arretrati, che poi vengono chiusi, subiscono gravi insuccessi. Altre volte la fusione delle compagnie concorrenti non può attuarsi, perchè riesce difficile trovare i capitali necessarii per costituire la nuova società anonima, che deve assorbire tutte le altre. S'aggiunga che per condurre a termine con esito felice tutte le trattative, richieste dalla formazione di un *trust* e per dirigere la gigantesca azienda unificata si richiedono qualità morali e cognizioni tecniche che non si riscontrano in tutti gli imprenditori, ma solo in poche e forti individualità, in quei « capitani dell'industria » che oggi dominano la borsa e il mercato come in altri tempi avrebbero guidati eserciti e soggiogate città.

Ma la qualità di *cartello* o di *trust* e la concentrazione più o meno poderosa del sindacato può dipendere pure da circostanze non economiche. È certo, ad esempio, che le leggi americane non ammettendo

---

(1) CLARK, art. cit., nella *Pol. Science Quart.*

la liceità delle semplici convenzioni tra imprenditori (*pools*) e dei *trusts* nella forma originaria da noi ricordata, hanno costituito una spinta ad adottare forme più complete e perfette di fusione (1). E neppure vuolsi dimenticare l'influenza che in questo riguardo esercita il carattere nazionale dei varii popoli. Come è stato osservato, il cartello, associazione di membri eguali in diritto e regolata da norme minuziosissime, risponde al carettere moderato dei Tedeschi disposti alle transazioni, capaci di sottostare a una disciplina esatta e meticolosa, curanti più della sicurezza che del successo. Gli Americani, invece, ambiziosi, avidi di dominio e di ricchezze, hanno prescelto il *trust*, una combinazione più elastica, più avventurosa, più aggressiva, che sottomette un intero ramo di industria a un unico dominio, e risponde ai progetti di conquista di poche individualità privilegiate.

---

(1) Presso di noi la giurisprudenza ha con unanime avviso riconosciuto la liceità delle coalizioni industriali. Citeremo un caso recentissimo. Le ditte Ferro, Cobianchi ed altre, facienti parte dell'*Unione-Vendita Punte nazionali di Milano* (un sindacato metallurgico che abbiamo citato nel III capitolo), convennero dinanzi al Tribunale di Napoli, per sentirsi condannare ai danni ed alle spese, la *Società Viteria italiana*, che aveva venduto direttamente ingenti quantità di punte, mentre ascrivendosi al sindacato aveva assunto l'obbligo di compiere le sue vendite per mezzo dell'Ufficio centrale residente a Milano. Così il Tribunale che la Corte d'appello e quella di cassazione dichiararono legittime le obbligazioni assunte dalle varie ditte, non essendo nel vigente diritto italiano nessun divieto contro le coalizioni di produttori. Le sentenze della Corte d'appello e della Corte di cassazione sono rispettivamente illustrate negli articoli di L. BARASSI: *Le coalizioni industriali e il diritto positivo* (nel « Foro Italiano », anno 1901, p. 563) e di U. BOZZINI: *Della liceità dei sindacati industriali* (nella rivista « La Corte d'Appello », del luglio 1903). Non potremmo però convenire in tutte le considerazioni di indole economica esposte da questi egregi scrittori. Particolare menzione merita un articolo del prof. F. S. NITTI col titolo *I sindacati industriali* (nella « Rivista pratica di dottrina e giurisprudenza » del settembre 1903) e che prende anch'esso le mosse dal pronunziato della Suprema Corte napoletana.

4. Abbiamo in un precedente paragrafo notato che la distinzione delle coalizioni nelle varie forme enunciate sembra designare i varii stadii di evoluzione che i sindacati debbono attraversare nel loro svolgimento. E difatti in Germania le forme inferiori e rudimentali di cartelli divengono sempre più rare, mentre si espandono, con notevole progresso, i cartelli con ufficio centrale di vendita. Secondo il Liefmann, il loro svolgimento dal 1880 al 1895 sarebbe rappresentato dalle seguenti cifre (1):

1880	1885	1890	1895
5	12	34	67 (2).

Ed in studii più recenti leggiamo come essi possono attualmente considerarsi come la forma tipica che assumono i sindacati industriali in Germania.

Ora è ovvio intendere che quando le circostanze sopra indicate non vi si oppongono, dal cartello di ordine superiore, che sottrae all'iniziativa delle imprese singole la funzione economica dello smercio, al *trust* che fonde in un unico sistema le imprese e ne distrugge ogni autonomia, è breve il passo. Si leggano, per sincerarsi di tale affermazione, le sagaci osservazioni che fa l'Einaudi circa il *Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats,* il sindacato minerario che ha saputo organizzare con vera sapienza lo smercio del carbone westfaliano e che può citarsi come un esempio del genere. « Già si vedono spuntare, egli dice, gl'indizii primi di una trasformazione del sindacato di vendita nell'unica gigantesca impresa produttrice e distributrice. Iniziato per regolare le smer-

(1) LIEFMANN, *Les caracteres et les modalites des cartells* « Revue d'Ec. Pol. », luglio 1889.

(2) EINAUDI, *La rendita mineraria*, pag. 323.

cio, l' Ufficio di vendita tende a dar norma anche alla produzione, e sempre più usurpa il campo lasciato alla libera iniziativa dei singoli coltivatori. L'unificazione del processo distributivo reagisce, così, sul processo produttivo e tende ad accomunare la sorte delle miniere anche per quel che riflette la loro vita interna » (1).

Ma anche quando dovessero per il momento mancare quelle condizioni che il *trust* presuppone per la sua formazione, non è definitivamente arrestato lo svolgimento del fenomeno sindacale. Il cartello, scrive lo Schaeffle, può permettere ad una parte delle imprese medie di rafforzarsi temporaneamente, ma non può essere una forma durevole di organizzazione capace di arrestare il progresso della concentrazione dei capitali (2). È, adunque, la fusione completa delle imprese concorrenti in una nuova e gigantesca impresa, quale si verifica nei *trusts*, che rappresenta la forma dell'avvenire. E ciò non solo è riconosciuto da scrittori eminenti, ma trova luminosa conferma nei fatti. Negli Stati Uniti in cui si è avuto in poche decine di anni uno svolgimento anticipato delle istituzioni economiche, una evoluzione rapidissima che ha sopravanzata quella del nostro continente, è appunto la forma del *trust* che prevale e che imprime una caratteristica così spiccata alla organizzazione economica della grande repubblica. E pure in Inghilterra è sotto la veste del *trust* che il movimento sindacale si è rafforzato e diffuso negli ultimi anni.

Su un ultimo punto vogliamo soffermarci, se cioè i sindacati, nelle diverse loro forme e vie di sviluppo, rispondano alla dottrina marxista, ove questa afferma

(1) EINAUDI, *La rendita mineraria*, pag. 323.
(2) Art. cit.

esser legge ineluttabile dell'attuale ordinamento della produzione il progressivo concentramento del capitale e delle imprese. Gli scrittori socialisti, che, secondo la frase immaginosa del Bücher, vedono nei sindacati i cavalieri dell'apocalisse venuti a preannunziare la decadenza vicina della babele capitalistica, esplicitamente lo ammettono. Basti citare per tutti C. Kautsky, il quale scrive che « i cartelli ed i *trusts* sono la prova migliore che la teoria della concentrazione di Marx è non soltanto esatta sotto particolari punti di vista, ma assolutamente conforme alla realtà dei fatti » (1). Ma non tutti gli scrittori convengono in tale opinione: secondo il Ferraris sono i *trusts*, che distruggono l'individualità economica delle varie imprese, rappresentano un vero accentramento capitalistico, mentre le altre forme di sindacati che regolano in comune l'esercizio della produzione e della vendita, ma in cui ciascuna unità sociale conserva la proprietà del suo capitale privato, sono tutt'altro che collettivistiche (2). E l'insigne professore dell' Università di Padova segue, su questo punto, lo Schaeffle, il quale però aggiunge, come dicevamo, che i cartelli non possono precludere il varco alla costituzione dei sindacati di fusione.

Ma noi, pur riconoscendo che la concentrazione capitalistica trovi la sua piena attuazione soltanto nella forma dei *trusts*, crediamo che nei cartelli possa ravvisarsi una conferma, almeno parziale, della dottrina marxista. Allorchè, infatti, la produzione si concentra in un certo numero di grandi imprese che occu-

(1) KAUTSKY, *Le marxisme et son critique Bernstein*, pag. 113.

(2) F. C. FERRARIS, *Socialismo e riforma sociale nel morente e nel nascente secolo* « Atti del R. Istituto Veneto », tomo LIX, pag. 131.

pano migliaia di operai e che queste imprese, alla lor volta, per la necessità stessa delle cose, si coalizzano per esercitare in comune la loro funzione commerciale, non solo vien meno il concetto classico delle imprese a base di concorrenza, ma è indubbio che la produzione da individuale diventa sempre più collettiva, rendendosi più sensibile quel contrasto, su cui i socialisti tanto si soffermano, tra l'organizzazione economica, che va ogni dì più socializzandosi, e la proprietà che resta individuale. E d'altro lato col diffondersi delle associazioni del capitale, in ogni loro forma, gli operai sentono sempre più vivo l'impulso a coalizzarsi e farsi propugnatori di un ideale collettivista. Poichè, come nota giustamente il Supino, se la classe borghese ricca e potente per combattere contro l'aristocrazia feudale potè un giorno fare appello all'individualismo, la classe lavoratrice per lottare contro il capitale deve necessariamente riferirsi al collettivismo, come a quel principio che rafforza i deboli e li parifica agli economicamente forti (1).

(1) C. Supino, *Individualismo economico*, Torino, 1902; vedasi il cap. IV.

CAPITOLO VII.

I LIMITI DEI SINDACATI INDUSTRIALI.

1. La questione che ci proponiamo in questo capitolo è di vedere se l'organizzazione sindacale possa estendersi a tutto il campo economico, ovvero non debba incontrare, nel suo cammino, degli ostacoli che ne limitino la diffusione.

Su questo punto notano in generale gli scrittori che il terreno proprio dei sindacati si restringe alla cerchia della produzione mineraria e manifattrice ed all'industria dei trasporti. Fuori di questo campo, il movimento sindacale, si dice, è appena in germe nel commercio e nullo affatto nell'agricoltura. Le ragioni poi addotte per spiegare l'arretrato sviluppo dei sindacati in taluni rami dell'attività economica, sono assai diverse. Quanto all'agricoltura, ad esempio, il Clark trova il maggior ostacolo alla espansione dei sindacati nel gran numero dei produttori e nella loro dispersione, ed il Liefmann aggiunge i metodi diversi adottati da luogo a luogo nella coltivazione, il fatto che gli agricoltori portano sul mercato prodotti diversi per numero e per qualità, le forme più miti che la concorrenza riveste nell'agricoltura, ecc. (1).

(1) CLARK, *The limits of competition* « Pol. Science Quarterly », marzo 1887, pag. 59. — LIEFMANN, art. cit. — Vedasi pure JENKS, *The trust problem*, pag. 208-9.

Ma tale opinione che considera i sindacati quali organizzazioni economiche *sui generis*, peculiari a una data sfera dell'industria, non ci pare risponda alla realtà e non può essere accettata da noi che in questo fenomeno raffiguriamo non altro che un particolare aspetto che assume l'associazione economica germinando sul terreno della grande industria. Chi si attende che l'associazione economica possa rivelarsi nell'agricoltura con i medesimi caratteri estrinseci di cui si riveste nelle zone più evolute dell'industria manifattrice, può senz'altro concludere che nè oggi nè mai l'organizzazione sindacale si estenderà all'agricoltura; chi parte invece dal concetto che essa debba mostrarsi con forme e caratteri particolari, a seconda delle classi economiche che di essa si avvalgono e dell'ambiente in cui esplica la sua azione, potrà facilmente rilevare che il movimento associativo, designatosi da più decennii in seno al grande capitalismo, trova riscontro nel movimento non meno vigoroso con cui la classe agraria tende ad organizzarsi per combattere con maggior vigore la lotta economica.

E nel fatto, dopo che gli studii magistrali di pensatori italiani hanno assodato in guisa incontrovertibile che nessun principio particolare contraddistingue le imprese cooperative da ogni altra impresa economica, e che esse, pur potendo esser feconde di grandi beneficii così per coloro che vi ricorrono come per la società tutta quanta, vengono in sostanza ad agire come una impresa capitalistica qualunque, tra l'associazione economica dei proprietarii od imprenditori agricoli (cooperative agrarie) e quella di grandi imprenditori (sindacati industriali) non si può ravvisare alcuna sostanziale differenza. Ricercando addentro la natura dei due fenomeni si ri-

scontra, anzitutto, che analogo è il fine in vista del quale sono formate e cioè conseguire, nelle condizioni ambienti, i maggiori vantaggi possibili a favore dei consociati, siano essi direttori delle grandi industrie o imprenditori e proprietarii di terre. Ed analoghi, inoltre, sono i metodi di cui esse si avvalgono a raggiungere il loro fine. Per ogni organizzazione, nota col solito acume il Lorenzoni, non vi sono che tre modi diversi di azione: « 1. regolare l'offerta o la domanda dei beni in favore della classe i cui interessi essa propugna; 2. cercar d'influire sulla qualità dei beni offerti o domandati; 3. assumere nuove attività per lo innanzi esercitate da un'altra classe » (1).

E su quest'ultimo punto, ad esempio, chi abbia nozione dei mezzi concreti con cui i sindacati tendono ad avvantaggiare la personalità economica dei socii, non può non ammirare la tenacia con cui essi combattono, generalmente, la classe intermediaria e tendono ad appropriarsene il profitto.

Ma se le due associazioni di cui discorriamo, combaciano per ciò che riguarda la loro natura economica, sono pur sempre stromenti maneggiati da soggetti economici diversi, epperò è naturale che esse così nei loro caratteri formali che negli effetti economici e sociali rispecchino le condizioni e gl'interessi delle classi diverse da cui sono costituite. Ed è qui appunto la ragione della loro distinzione come categorie economiche autonome e distinte. Dato, ad esempio, il numero relativamente ristretto delle imprese che possono sorgere nelle zone più evolute dell'industria ed il tempo necessario a fondarle, un

(1) G. LORENZONI, *La cooperazione agraria in Germania*, vol. II, pag. 229.

sindacato il quale colleghi tutte le imprese del medesimo genere esistenti *pro tempore* sul mercato, può giungere ad acquistare e mantenere per qualche tempo una posizione monopolistica, la quale è preclusa, per regola, alle associazioni agrarie, pel grande frazionamento delle imprese e delle culture. Per regola, diciamo, poichè non mancano, anche qui, dei tentativi monopolistici. Valgano come esempio i cartelli dello spirito, dello zucchero, del burro descritti dal Lorenzoni e mercè cui i grandi proprietari cercano, in Germania, di signoreggiare il mercato interno (1). I sindacati, inoltre, per le dimensioni delle imprese che essi collegano e che sono organizzate in vasti quadri, assumono un carattere di grandiosità che in altre zone del campo economico niun accordo potrebbe assumere.

Quanto ai risultati, poi, che cooperative agrarie e sindacati industriali possono raggiungere, è evidente che essi si esplicano in campi del tutto diversi e che, per esempio, solo le cooperative agrarie possono esercitare diretta influenza sulle dimensioni della rendita, sulla valutazione del suolo, sugli atteggiamenti diversi delle varie forme di proprietà e di cultura.

Similmente, malgrado tutte le loro analogie, considerati dal punto di vista dell'economia generale, conducono a risultati affatto differenti i sindacati industriali e quelli che sorgono in seno al commercio in grande.

La differenza discende, anche qui, dalla composizione diversa delle imprese industriali e commerciali e dall'opera diversa che esse esplicano nel campo economico. Siccome vedemmo, nella zona della gran-

(1) LORENZONI, op. cit., vol. I, cap. V.

de industria per un conserto di circostanze, tra cui principalissima la quantità ingente di capitali in essa investita sotto forma intrasferibile, la concorrenza illimitata, in luogo di porre in equilibrio la produzione e il consumo, di ragguagliare i prezzi al costo e di realizzare nella produzione la legge del minimo mezzo, sconvolge i processi della produzione causando perturbazioni ricorrenti e sperperi grandissimi di ricchezza. Nel commercio, invece, in cui le imprese impiegano quantità irrilevanti di capitali fissi ed in forma essenzialmente trasferibile, la concorrenza costituisce per unanime consenso degli scrittori una forza socialmente benefica, la cui azione danneggia solo quegli intermediarii, che vogliono percepire un guadagno senza prestare alcun servizio utile alla società (1). E da ciò deriva che i sindacati industriali, se servono ad elevare il profitto dei coalizzati, possono pure rappresentare un beneficio per la collettività, esercitando un'azione preservatrice contro l'opera distruttiva della concorrenza e delle crisi e traendo partito di tutti i vantaggi che derivano dalla concentrazione dell'industria in grandi masse. Invece gli accordi tra i grossisti, la cui funzione economica si limita alla trasmissione dei prodotti, non possono addurre in linea generale, a nessuna riduzione del costo; essi esplicano la propria azione nel deprimere il prezzo degli acquisti presso i produttori e rialzare il prezzo di vendita ai dettaglianti ed ai consumatori, e rappresentano, in definitiva, uno sfruttamento sociale.

---

(1) Siccome giustamente osserva il prof. Hadley, nel commercio il rinvilio dei prezzi ha per limite il costo del servizio reso, mentre nella grande industria questo limite è inesistente — Cfr. HADLEY, *Railway transportation*, traduz. Raffalovich, 1887, pag. 96.

Aggiungiamo che le coalizioni strette tra i negozianti all'ingrosso, già scarse e di poca importanza attualmente, diventeranno col tempo anche meno importanti per una trasformazione che si va compiendo nel mondo commerciale e per cui il commercio ordinario si indebolisce come commercio all'ingrosso e si rafforza come commercio al minuto. È stato più volte osservato che in tutte le piazze intermedie i dettaglianti tendono sempre più a mettersi in diretto rapporto con gl'industriali eliminando i grossisti. E questa, poi, è non ultima delle ragioni per cui il commercio all'ingrosso si trova spinto, insensibilmente, a mutare natura e a diventare da commercio ordinario commercio di speculazione (1).

2. I sindacati, in conclusione, in quanto sono un lato speciale dell'associazione economica, trovano indisconoscibile riscontro nel movimento associativo così diffuso in tutto il mondo economico; in quanto poi rappresentano l'organizzazione della grande industria, costituiscono un fenomeno di classe che si riveste di forme particolari e adduce a particolari risultati. Ora per noi che studiamo le coalizioni appunto sotto il secondo punto di vista, la questione dei limiti dei sindacati si muta nell'altra dei limiti che la grande industria incontra nel suo sviluppo; posto infatti che questa è il fenomeno primigenio e quasi il terreno di cultura dei sindacati, s'intende che la sua espansione deve necessariamente segnare quella del fenomeno sindacale.

L'argomento, al quale così perveniamo, è stato oggetto in questi ultimi tempi di ricerche e discussioni numerose, principalmente in Germania, ove i censi-

(1) Si vegga su questo punto E. CASTELNUOVO, *Manuale di istituzioni commerciali*, pag. 211-2.

menti industriali e professionali del 1882 e del 1895 e la vasta inchiesta privata eseguita per conto del *Verein für Solziapolitik*, offrono agli studiosi un materiale statistico assai ragguardevole (1). Non è nostra intenzione soffermarci su questa letteratura di cui il solo elenco troppo ci fuorvierebbe, ma ci basteranno poche opportune osservazioni.

Si avverta, anzitutto, che allorquando accenniamo alla « grande industria » come alla base organica dei sindacati, tale espressione va intesa in senso più ristretto e determinato di quello che è in economia il suo significato tecnico. Siccome è noto, la caretteristica economica della grande industria risiede nella funzione specifica di sorveglianza e di direzione che assume l'imprenditore nell'opera della produzione; la costituzione intima dell'impresa passa in seconda linea, epperò sia che la produzione si accentri in vasti stabilimenti meccanici, sia che si frazioni in piccoli opificii, sussiste sempre la figura della grande impresa. Noi invece abbiamo più volte rilevato che il sindacato industriale, come categoria economica autonoma e distinta, trova la sfera della propria azione non in tutto il campo della grande industria, ma negli strati più evoluti di questa, colà dove l'impero della macchina si è affermato in tutta la sua potenza e la concentrazione del capitale ha raggiunto le più alte vette del suo sviluppo. Ciò premesso è ovvio intendere che la questione generale dei limiti che la grande industria incontra nel suo sviluppo, diviene, ai fini della nostra ricerca, più particolare e concreta e che non ha, per noi, alcuna rilevanza quel movimento che si va sempre più af-

---

(1) Per una ricca bibliografia su questo argomento vedasi V. BRANTS, *La petite industrie contemporaine*, Paris, 1902, cap. I e II.

fermando nel campo industriale e per cui la « fabbrica collettiva o manifattura » — una delle forme cioè dell'industria in grande — tende ad espandersi sulla ruina delle piccole aziende padronali. Dal momento che i sindacati d'imprenditori, quali noi li raffiguriamo, sorgono all'orlo superiore della grande industria, è a questo appunto che devesi volgere la nostra attenzione per vedere quali spostamenti esso subisca nell'attuale momento economico.

Ora in tal riguardo è un fatto ben noto che l'odierna evoluzione industriale è caratterizzata da uno sviluppo preponderante, fortissimo della grande industria, il quale raggiunge la sua massima intensità nella sfera della industria manifattrice. Questo fatto risulta luminosamente dalle statistiche industriali americane e tedesche (1) e trova consenzienti tutti gli scrittori.

In poco più di un decennio, dal 1882 al 1895, in Germania, le imprese appartenenti alla zona tipica della grande industria sono così rapidamente aumentate, che ne è risultato un sensibile spostamento nella posizione rispettiva dei due strati estremi dell'industria. E il regresso relativo dei piccoli opificii apparisce tanto più evidente, quando dal confronto del numero delle imprese appartenenti alle diverse categorie si passi a quello del numero degli operai che

(1) Dalle tedesche, però, più che dalle americane. La ragione è che i *Census reports* (Relazioni dell' Ufficio del censimento) degli Stati Uniti, non dividono le imprese in diverse categorie a seconda delle loro dimensioni (il censimento industriale tedesco distingue 6 gruppi di imprese da quelle che occupano da 1 a 5 operai a quelle che ne occupano più di 1000) e non ci permettono di seguire le variazioni che avvengono in ciascuna categoria. Questa deficienza è giustamente lamentata dal Willoughby in un interessante articolo pubblicato nella *Yale Review* col titolo: *The concentration of industry in the United States*, maggio 1898, pag. 72-94.

in esse trovano impiego e della massa di prodotto che gettano sul mercato. Basti dire che le piccole imprese che occupavano, nel 1882, due terzi circa della popolazione operaia, non ne conservavano, nel 1895, neppure la metà. E quanto al secondo punto uno scrittore ha calcolato che mentre nel 1882 alle grandi fabbriche apparteneva la metà circa delle produzione industriale tedesca, nel 1895 già esse assorbivano i due terzi, se non i tre quarti, della produzione totale (1).

Ma questo movimento caratteristico ai paesi che nel presente momento storico sono progressivi, e per cui la produzione tende ad assumere forme sempre più organiche ed intensive, non autorizza menomamente a concludere che l'industria in grande sia fatalmente destinata ad assorbire tutto il campo della produzione. Sarebbe erroneo, infatti, ritenere che questo movimento di concentrazione, di cui parliamo, sia egualmente diffuso in tutte le zone dell'industria manifattrice e che però in tempo più o meno prossimo debbano tutte necessariamente traversare le medesime forme graduali di intensità dall'esercizio del lavoro diretto ed indipendente ai grandi sindacati capitalistici. Affermando che la sostituzione dell'industria in grande a quella in piccolo è, nel campo della manifattura, una indiscutibile realtà ed è in esso assai più avanzata che nelle altre sfere della produzione, diamo luogo ad una proposizione vera, direbbero i logici, nel senso composto, ma non nel senso

(1) Questo calcolo è riportato da C. Kautsky nella sua nota opera polemica contro il Bernstein — Cfr. *Le marxisme et son critique Bernstein*, Paris, 1900, pag. 112 — Il Kautsky cerca di dimostrare che nel campo della manifattura la piccola industria ha subìto un regresso non soltanto relativo ma anche assoluto. Questo punto che si connette con la famosa legge di concentrazione enunciata dal Marx è fortemente controverso.

diviso. Poichè un esame particolare compiuto industria per industria dimostra che se, come regola, tutte tendono ad organizzarsi in quadri sempre più vasti, ve ne ha alcune in cui questa tendenza si esplica con tale intensità da assorbire quasi i piccoli opificii, mentre in altre è debole e poco avvertita. E può ben dirsi che sotto tal punto di vista i varii rami di industria costituiscono una gerarchia da quelli che sono esclusivo dominio della grande industria, a quelli che tendono a rimanere divisi tra la grande e la piccola e a quelli infine in cui la piccola industria è rimasta sovrana (1).

Dal censimento tedesco si rileva che appartengono a quest'ultima categoria i diversi rami dell'industria del legno, del cuoio, dei metalli, le industrie alimentari, quelle dell'abbigliamento, ecc. In tutte queste produzioni la piccola industria è in fiore e il numero delle piccole imprese mostra un grande aumento. Viceversa le industrie metallurghiche e meccaniche, quella mineraria, le industrie tessili, l'industria della carta, ecc., hanno subìto una grande trasformazione dal punto di vista delle dimensioni dell'unità industriale. E a questi dati corrispondono quelli presentati dal Willoughby per gli Stati Uniti, e che dimostrano come le industrie in cui il processo capitalistico è più avanzato sono quelle stesse che abbiamo citate per la Germania.

Ora è appunto il movimento accentratore che si produce in seno a quelle che sono le maggiori industrie moderne, che fa apparire così rapidi i pro-

---

(1) Uno scrittore tedesco che il Brants cita, distingue le industrie in tre categorie: quelle in cui la piccola industria è definitivamente condannata; quelle in cui è ancora vitale; quelle in cui è intatta. Vedasi l'opera citata, pag. 77.

gressi della concentrazione nei paesi che attraversano, come la Germania, un periodo di meraviglioso progresso economico. E non è erroneo affermare che questo movimento dovrà fermarsi o almeno perdere gran parte della sua intensità, quando la concentrazione capitalistica di tali industrie sia compiuta.

Questa conclusione è suffragata dai dati di fatto non meno che dal puro ragionamento. Se la tendenza delle imprese ad organizzarsi in quadri sempre più vasti potesse avere indefinita espansione nel campo industriale, tanto più dovrebbe estendersi ed intensificarsi, quanto più s'intensifica in ciascun paese lo sviluppo complessivo della economia. Negli Stati Uniti, invece, noi vediamo che il movimento verso la concentrazione dell'unità industriale si è rallentato negli ultimi anni. Riportiamo dal Willoughby la tabella che indica il movimento generale delle imprese dell'anno 1870 in poi, aggiungendovi i dati forniti dall'ultimo censimento industriale (1900):

Anni	Stabilimenti	Persone impiegate
1870	252.148	2.053.996
1880	253.502	2.700.732
1890	322.638	4.476.884
1900	512.339	5.316.802

Anni		Prodotto	Per stabilimento Personale		Per stabilimento Prodotto
1870	D.	3.385.860.354	8.15	D.	13.428
1880	»	5.349.191.458	10.66	»	21.101
1890	»	9.056.764.996	13.88	»	28.071
1900	»	12.229.279.392	10.48	»	23.869

Nell'ultimo decennio, adunque, il numero degli stabilimenti è aumentato in una proporzione che non era stata mai raggiunta negli anni precedenti,

ma la loro dimensione media ha subìto un sensibile regresso e ciò vuol dire che in questo periodo della vita industriale (dopochè con quella estrema rapidità che caratterizza lo sviluppo economico-industriale americano l'accentramento capitalistico delle industrie più evolute aveva toccato il suo più alto vertice), si è verificato un incremento assoluto e relativo delle imprese che appartengono alla zona della piccola e media industria, mentre sono cresciute in cifra assoluta, ma diminuite in cifra relativa le imprese grandi.

Ma, come dicevamo, l'impossibilità, per la grande industria, di estendersi in modo indefinito e conquistare l'intero campo industriale può dimostrarsi anche con i dati che ci fornisce la deduzione.

È ben noto che l'agente pel quale in via più immediata e in più larga misura si attua il concentramento della produzione è il capitale tecnico. È questo appunto che nelle industrie in cui possa applicarsi su vasta scala, permettendo la concentrazione in un dato spazio di grandi masse di materie prime e sussidiarie e di strumenti e forza di lavoro, sposta rapidamente le dimensioni tipiche delle imprese.

Ma il capitale tecnico, sebbene abbia avuto così rapida ed estesa applicazione da assumere aspetto di conquistatore, non può invadere e ridurre alla medesima espressione tutto il campo della produzione. Si oppongono a ciò anzitutto motivi tecnici, derivanti dalla natura propria del lavoro meccanico, la quale gli preclude talune sfere dell'industria (1). La

(1) Vedi su tale argomento le osservazioni contenute nell'opera di A. Graziani, *Studii sulla teoria economica delle macchine*, Torino, 1891, pag. 16 e seg.

macchina può spiegare tutta la sua potenza, dove l'operazione produttiva possa scindersi in una serie di movimenti semplici ed uniformi; dove invece il lavoro debba spesso cambiare direzione, il suo impiego incontra gravi difficoltà e non può sensibilmente alterare la dimensione tipica delle aziende industriali.

Il lavoro meccanico, inoltre, per la stigma d'uniformità che imprime ai prodotti, non può trasformare col suo possente impulso quelle aziende che esercitano la produzione specializzata per il cliente individuale che vuole la merce in quella forma particolare, adatta al proprio personale bisogno e perciò tale da non potersi produrre nel grande opificio. E per la medesima ragione presenta una decisa inferiorità, sempre che si tratti di lavorazioni fini e delicate, le quali richiedano abilità e gusto artistico da parte dell'esecutore.

Tutto ciò mostra che se anche il capitalista nel fondare una impresa dovesse ispirarsi soltanto a considerazioni d'indole tecnica, neppure potrebbe adottare in ogni genere di produzione il tipo dell'industria in grande, e i sindacati, in conseguenza, non potrebbero invadere tutto il campo economico.

Ma assai più che in motivi tecnici, il concentramento capitalistico incontra limiti incoercibili nel tornaconto economico. Quando si discute dell'ampiezza secondo cui organizzare una impresa, si discute di un problema principalmente economico. Un prodotto può ottenersi mediante combinazioni svariate degli elementi produttivi, e quindi mediante forme diverse di imprese, poichè la legge delle proporzioni definite non assume nella tecnica e nella economia l'assoluta rigidezza che ha nella chimica. Ora lo studio dell'imprenditore non deve consistere

nell'attuare quella combinazione produttiva e quella forma di impresa che la tecnica designa come le più efficaci (il suo compito sarebbe allora assai facile, e codesto problema, risoluto una volta, lo sarebbe altresì per molto tempo e per tutti i casi simili), ma nel valutare al lume della scienza economica, e nell'ambiente concreto in cui la produzione si svolge, quale sia tra le varie dimensioni secondo cui un'azienda può organizzarsi, quella che meglio si conformi al principio del minimo mezzo e che consenta il massimo utile netto. E la legge inesorabile del tornaconto economico impone che in un'ampia zona del campo industriale la produzione si frazioni in tanti piccoli opificii o non possa, in genere, raggiungere quel grado elevato di concentrazione al quale potrebbe accedere, dati i progressi della tecnica e l'abbondanza dei capitali.

Ciò si verifica per un complesso di circostanze riferentisi: *a*) alle condizioni speciali in cui si svolge la fabbricazione; *b*) o lo spaccio del prodotto; *c*) alla natura particolare del bisogno che esso serve a soddisfare; *d*) alla quantità di prodotto ottenibile.

a) Sotto il primo punto di vista, i prodotti possono distinguersi in varie categorie a seconda che la loro fabbricazione cagioni costi crescenti, decrescenti o proporzionali. Ora si intende come, a parità di condizioni, il passaggio da forme meno intensive a forme più intensive di produzione sia favorita dalla legge dei compensi crescenti ed ostacolata da quella opposta dei compensi decrescenti. Quelle industrie, in conseguenza, le quali manifestano una decrescenza di prodotto, allorchè si aumentino le dosi di capitale e di lavoro in esse impiegate, incontrano un argine insormontabile alla propria organizzazione su vasta scala, e il loro concentramento deve tanto più presto

arrestarsi, quanto più è intenso il predominio della legge dei costi crescenti.

b) In molti casi la produzione deve organizzarsi sul tipo della piccola industria per la scarsa commerciabilità del prodotto compiuto, derivante dalla difficoltà della sua distribuzione ai consumatori o dalla necessità della vendita immediata.

I prodotti che hanno valore scarsissimo rispetto al loro volume, anche quando i mezzi di trasporto siano sviluppati ed a buon mercato, possono non essere trasportabili, se tale è il loro prezzo, che una spesa anche minima di trasporto possa per essi riuscire gravosa. Le industrie ad esempio che confezionano articoli di vimini (*baskets*), non possono esercitarsi su vasta scala, non perchè la tecnica non offra loro quelle condizioni sulle quali si aderge la grande industria, ma perchè hanno un piccola zona di espansione limitata alla cerchia nella quale il prodotto è accessibile ai consumatori senza gravi spese di distribuzione (1).

La trasportabilità del prodotto è, adunque, condizione prima ed essenziale perchè possa formarsi una coalizione capace di signoreggiare l'intero mercato nazionale. I grandi stabilimenti, aggiunge il Clark « *must be able reach with their products the entire territory and that without incurring a cost for transportation wich would prevent them from underselling the small local producers* ». Quando ciò non si verifichi, la loro riunione in sindacato per giungere al monopolio non può essere neppur tentata (2).

La difficoltà di conservare il prodotto compiuto, soggetto ad alterarsi rapidamente, concorre egual-

(1) J. B. Clark, art. cit., pag. 60.
(2) Clark, loc. cit.

mente a ridurre in taluni rami d'industria la dimensione delle imprese. È a questa circostanza, tra l'altro, che è dovuto il carattere locale dell'industria panificatrice; e ne è prova il fatto che in industrie affini in cui il prodotto può attendere qualche tempo prima di passare al consumo (panettoni, biscotti, *gâteaux*, pan pepato, ecc.), la grande industria si espande e tende a sopprimere la piccola impresa padronale (1). S'intende però che quando in tali produzioni si parla di grandi imprese, bisogna intendere questa parola in senso affatto relativo. Dai dati che ci porge, sull'industria dell'alimentazione, una inchiesta compiuta dall'Ufficio del lavoro francese, apprendiamo che nella pasticceria meccanica le maggiori fabbriche che dispongono di strumenti e macchine perfezionate, occupano, in certe epoche dell'anno, fino a 200 operai ed elaborano 18,000 uova, 25 sacchi di farina e 700 kg. di burro per giorno (2). Come si vede, siamo ben lungi dalle dimensioni che possono assumere le raffinerie, i cotonifici, le acciaierie, le gualchiere, ecc.

c) L'accentramento della produzione in vasti stabilimenti è possibile solo in quelle industrie che confezionano articoli di utilità generale, accessibili alla gran massa dei consumatori; le industrie invece che dipendono dal desiderio di un piccolo numero di persone, come è il caso delle industrie puramente di lusso, non consentono un vasto impiego di macchine nè l'immediata cooperazione di un largo numero di lavoratori. La ragione è in ciò che l'organizzazione della produzione in vasti quadri richiede

(1) E. SCHWIEDLAND, *Les industries de l'alimentation à Paris* « Revue d'Ec. Pol. », apr. 1895, pag. 294-328.

(2) E. SCHWIEDLAND, art. cit.

un incremento di spese, che nelle industrie accennate non troverebbe alcun compenso nell'ampiezza dello spaccio. Si noti però che nelle industrie suntuarie, a restringere le dimensioni delle imprese concorrono anche altre cause, tra cui importantissima l'influsso della moda, la quale, fuggevole come il desiderio, caduca come la vanità, ha il suo corollario fatale nelle crisi di sovraproduzione.

d) Siccome è noto, la combinazione economicamente più vantaggiosa dei fattori produttivi muta in funzione della quantità di prodotto ottenibile. Allorchè intensificando la produzione il prodotto aumenta sempre, ed in misura più che proporzionale in rispetto alle spese, conviene procedere a forme più perfette e costose di produzione, perchè si ottiene un incremento più o meno ampio del reddito netto. Quando invece per qualsiasi ragione di indole naturale o tecnica il prodotto lordo non possa crescere che entro ristretti confini, devesi di necessità adottare la massima economia nelle spese. Questo caso si verifica non nelle industrie che trattano la materia prima, ma in quelle invece che attendono a produrla od estrarla. Da un deposito di sabbia aurifera non si può trarre più oro di quello che essa contenga e se l'oro metallico esiste in quantità assai limitata, è ovvio intendere che una impresa la quale procedesse alla sua apprensione con mezzi costosi e perfezionati, costituirebbe una speculazione priva di base. Ugualmente quei metodi e processi che si adoperano per coltivare strati carboniferi ricchi e profondi, non si possono economicamente adottare, quando si tratti di strati sottili e a meno che non sia possibile utimarli contemporaneamente facendo sì che i primi paghino oltre il proprio costo di scavo, anche tutte le spese generali di produzione, nella coltivazione

dei giacimenti poveri conviene adoperare l'esercizio estensivo. In Inghilterra, ad esempio, così per l'estrazione del piombo che per quella del carbone troviamo tuttora il libero minatore nei distretti di Wikswort, di High Peach e della foresta di Dean, « isolotti, scrive l'Einaudi, salvati in mezzo all'universale fiumana dell'industria capitalistica ». E questa sopravvivenza del *free miner* si spiega appunto con la considerazione che nei distretti citati le vene minerarie sono così minute e superficiali, che solo il coltivatore individuale può utimarle con profitto (1).

Per le circostanze tecniche ed economiche così ricordate vi ha adunque una zona più o meno ampia del campo industriale, alla quale è precluso, per quanto finora è dato prevedere, l'accentramento della produzione in vasti stabilimenti e in cui, per conseguenza, non è possibile la formazione dei sindacati. Ma con ciò, si noti, non intendiamo menomamente affermare che queste industrie meno evolute escludano l'accentramento capitalistico in ogni sua forma e che debba in esse permanere ed espandersi la piccola industria autonoma. Il Ferraris, in un dotto discorso pronunciato nel maggio 1900 in una solenne adunanza del R. Istituto veneto, confutava la dottrina marxista secondo cui il progresso economico tende a digradare il produttore indipendente alla condizione di salariato adducendo (per ciò che riguarda l'industria propriamente detta), l'impossibilità per la fabbrica macchinofattrice di penetrare in ogni ramo di produzione e i progressi odierni nei metodi produttivi, dei quali le piccole aziende possono avvan-

(1) Vedi Einaudi, *La rendita mineraria*, pag. 17 e sgg.

taggiarsi (1). Ma questi argomenti dell'insigne professore di Padova non ci sembrano convincenti.

La concentrazione del capitale si afferma nel campo della produzione e distrugge economicamente il produttore autonomo in due modi diversi. Il primo e più appariscente si compie mercè il concentramento della produzione in vasti stabilimenti ove la macchina domina sovrana; il secondo invece consiste nella trasformazione dei piccoli opificii e dell'industria di mestieri in manifattura o fabbrica collettiva. In questo caso l'azienda padronale serba immutata la sua fisonomia esteriore; il piccolo imprenditore continua a lavorare, come per l'innanzi, nella sua piccola azienda ovvero a domicilio; conserva ancora, in molti casi, la proprietà degli strumenti di lavoro, ma è ormai subordinato a un capitalista (agente commerciale, fabbricante, grande magazzino), il quale gli fornisce le commissioni e di qui la sua caratteristica denominazione di *padrone asservito* (*maître asservi*), con cui lo designano gli scrittori francesi. Altre volte, poi, la manifattura sorge senza passare precedentemente per la forma del mestiere; gli operai sono direttamente ingaggiati dal capitalista e lavorano, isolati o riuniti, a domicilio; sono i *façonniers en chambre*, salariati spesso sottoposti alle peggiori forme di sfruttamento ed agli abusi del *sweating system*.

Ora l'espansione della manifattura nelle due forme qui ricordate sfugge all'osservazione superficiale e non è neppure rilevata dai censimenti industriali (2),

---

(1) C. F. FERRARIS, *Socialismo e riforma sociale nel morente e nel nascente secolo* « Atti del R. Istituto veneto », tomo 419, parte I, pag. 127.

(2) Il Kautsky, ad esempio, rileva (op. cit., pag. 126) che in Germania il numero delle piccole imprese è nella realtà molto minore di quello segnalato dalle statistiche per varie considerazioni di cui la principale è appunto questa, che nel censimento vengono computate come unità statistiche indipendenti molte piccole aziende, le quali altro non sono

ma non è per ciò meno rilevante ed estesa, e lo dimostrano le inchieste e gli studi particolari compiuti sull'argomento. Lo Schwiedland, che può dirsi uno specialista in materia, rileva nelle pregevoli sue monografie come in tutte le industrie in cui la semplicità dei mezzi tecnici è imposta dalla natura particolare della fabbricazione, la manifattura tende a ridurre sempre più il numero degl' imprenditori autonomi. La selleria, l'ebanisteria, la tappezzeria, le lavorazioni in legno, in vimini, in metallo, la confezione della bianchieria, degli abiti, dei guanti, dei merletti, degli ombrelli, delle calzature, tutti i rami di produzione insomma, ritenuti fin qui come appannaggio della piccola industria, vedono sempre più sparire l'autonomia dei produttori e la proprietà dei mezzi di lavoro. E questa evoluzione regressiva dell' industria di mestiere può tanto più facilmente affermarsi, inquantochè non incontra altro limite, fuorchè l'ampiezza dello spaccio, mentre è noto che all'espansione del sistema della fabbrica si oppongono molteplici ostacoli (1).

che membra sparse della grande industria decentrata. Ed anche il censimento industriale e professionale francese del 1896 compiuto insieme con quello della popolazione, ha rinunziato a distinguere la classe dei lavoratori a domicilio da quella dei picccoli produttori autonomi per le enormi difficoltà che si oppongono a tale rilevazione (Vedasi su ciò V. BRANTS, op. cit., pag. 77.

(1) E. SCHWIEDLAND, *Essai sur la fabrique collective* « Revue d'éc. pol. », nov. 1893 e nella stessa rivista (anno 1897, pag. 580) l'altro articolo: *La répression du trvail en chambre*. E inoltre il volume *Kleingewerbe und Hausindustrie in Oesterreich*, Leipzig, 1894. — Altri dati assai interessanti intorno a particolari rami della piccola industria presenta P. DE MAROUSSEM nei suoi studii su gli *Ébènistes du faubourg Saint-Antoine*, sul *Jouet parisien*, su l'*Industrie de l'alimentation à Paris*. Tali studii si riferiscono alla città di Parigi, ma sarebbe erroneo credere che il numero dei padroni asserviti e dei lavoranti a domicilio si estenda solo negli agglomeramenti urbani. Lo Schwiedland dimostra come tutte le forme della produzione industriale siano sottoposte a questa trasformazione in fabbrica collettiva.

Data adunque questa infiltrazione del capitale negli strati della piccola industria, a sgominare la dottrina marxista della concentrazione progressiva del capitale, non basta addurre l'aumento del numero totale dei piccoli imprenditori, quale è indicato nelle cifre greggie delle statistiche, ma bisognerebbe rilevare quanti di essi siano veramente indipendenti e quanti invece altro non siano che agenti e salariati effettivi di pochi capitalisti, e rilevare ancora quale era il loro numero rispettivo negli anni decorsi e quale il loro numero attuale; ma questo è un calcolo che, finora almeno, non è stato fatto, epperò mancano di ogni base le deduzioni che vogliano trarsi dai dati statistici.

3. Ma chiudiamo questa digressione per non lasciarci trarre troppo lontano dal nostro argomento. La questione cui abbiamo accennato, non riguarda che indirettamente il tema dei sindacati, poichè già sappiamo che fin quando l'evoluzione industriale non si afferma, oltrechè con la distruzione della piccola industria, anche col sostituire ad essa le grandi fabbriche capitalistiche, non sorgono le forze, da cui trae origine la coalizione. Ciò che interessa rilevare è che neppure quelle industrie che possono considerarsi come le più evolute dell'odierna fase dell'economia, presentano in tutti i paesi quel grado di intensità e di concentrazione, cui si riannodano i sindacati. E questo arresto di sviluppo è dovuto ad una serie di circostanze, di cui le più importanti sono, senza dubbio: l'insufficienza del capitale disponibile, la scarsa ampiezza degli sbocchi, l'alto valore monetario del capitale fisso, il saggio elevato dell'interesse, la depressione dei salari.

La concentrazione delle imprese, in quanto si attua mercè un incremento assoluto delle spese di

produzione, esige, come condizione prima, l'abbondanza dei capitali ed un'opportuna organizzazione dei congegni del credito, che loro consenta di riversarsi in ciascun momento nel campo industriale. Dove gl'imprenditori possono applicare alla produzione scarse quantità di capitali, è naturalmente ritardata l'evoluzione generale dell'industria. Così nota il Tombesi che la persistenza, nell'industria cotoniera italiana, della manifattura a domicilio e della piccola industria è dovuta, tra l'altro, alla deficienza dei capitali (1).

Il passaggio a combinazioni produttive sempre più complesse ed efficaci trova un altro ostacolo nell'angustia del mercato. Esso infatti rappresenta, quando può attuarsi, un vantaggio economico, non perchè esiga spese minori, ma perchè se queste aumentano in via assoluta, scemano al tempo stesso in via relativa potendo distribuirsi sopra una superficie proporzionalmente più vasta di produzione. Ora se l'eccedenza di prodotto dovuta alla concentrazione non trova adeguati e sicuri sbocchi commerciali, le maggiori spese non hanno compenso e il potenziamento della produzione risulta antieconomico.

Anche le relazioni di valore che intercedono tra i varii elementi del costo possono escludere, su taluni mercati, la convenienza di organizzare l'industria in vasti quadri. In linea generale può dirsi che quanto più è basso il valore monetario del capitale fisso, tanto più tardi si arresta l'efficacia del concentramento. E la ragione è che in tale ipotesi si incontra più tardi il punto in cui il prodotto è insufficiente a coprire le maggiori spese che l'accentramento ri-

---

(1) U. TOMBESI, *L'Industria cotoniera italiana alla fine del sec. XIX*, Pesaro, 1901.

chiede, allorchè consiste nell'applicazione di capitale fisso e nella sua sostituzione al capitale salarii. Lo Scultze-Gaevernitz, ad esempio, nel suo classico studio sulla grande industria rileva che il maggior grado di concentrazione cui è pervenuta l'industria cotoniera inglese di fronte a quella tedesca del continente si spiega, tra l'altro, con l'esistenza nel Lancashire di una industria di costruzione di macchine altamente evoluta, la quale riduce sensibilmente in Inghilterra la spesa d'impianto di un filatoio o di una tessitoria meccanica.

Ma da ciò non si potrebbe dedurre che un paese *A*, il quale importi le sue macchine dall'estero a costo minore di un altro paese *B*, più lontano dal centro di produzione, debba di necessità presentare condizioni più favorevoli per una maggiore concentrazione delle industrie. Può darsi benissimo che sia vero proprio il contrario, ed a prescindere da altre circostanze, ciò avverrà tutte le volte che in *A* il saggio dell'interesse sia assai più elevato che nel paese *B*, ovvero quando in esso sia assai più depresso il saggio dei salarii.

E difatti, per ciò che concerne il saggio dell'interesse, quando si consideri che l'introduzione del capitale fisso, qualora altre influenze che esso svolge sul processo produttivo non vi si opponessero, tenderebbe a rialzare il costo per effetto appunto dell'interesse, riesce facile intendere come un aumento del suo saggio debba agire nello stesso senso di un rincaro del capitale fisso.

La depressione dei salari esercita, invece, sull'accentramento della produzione un'influenza del tutto opposta a quella che deriva dal basso prezzo dei capitali. Nei paesi in cui i salari rappresentano non altro che una esistenza quasi animale e nella classe

lavoratrice manca ogni tendenza ascensionale, la tecnica industriale procede *pede claudo* e la produzione segue le vie della *routine*. In ogni tempo ed in ogni luogo le grandi trasformazioni industriali sono avvenute sotto la pressione degli alti salarii o della lotta per conquistarli e Schoenoff, il teorico degli alti salarii, ha potuto affermare che la legge di gravità ha un valore meno assoluto di quella secondo cui l'elevata rimunerazione del lavoro determina il progresso dell'industria (1).

L'espansione dei sindacati, possiamo adunque conchiudere, è limitata per un lato dalla natura e dal carattere particolare di talune industrie, che escludono l'esercizio capitalistico, e per l'altro dalle arretrate condizioni dello sviluppo economico. Questo secondo ostacolo è destinato ad essere man mano eliminato dal progresso economico, il quale adducendo a un perfezionamento di tutti i mezzi di scambio simbolici e reali, come il credito, i trasporti, le comunicazioni, elevando il potere d'acquisto delle classi meno abbienti, riducendo il valore monetario del capitale fisso e quello dell'uso del capitale in genere e accrescendo il saggio dei salarii, tende sempre più ad estendere quelle condizioni da cui trae origine l'ulteriore evoluzione delle industrie capitalistiche dalla produzione su vasta scala ai giganteschi organismi sindacali. Il primo ostacolo invece è irriducibile, perchè vi ha, come abbiamo veduto, un conserto di cause di natura specifica durevole, le quali escludono in talune industrie il processo capitalistico, ovvero lo limitano ai primi stadii del suo svolgimento togliendo ogni base alla costituzione dei sindacati.

(1) Vedasi su ciò F. S. NITTI, *L'economia degli alti salarii*, Torino, 1895, *passim* e principalmente pag. 52-6.

PARTE SECONDA

I *trusts* americani e la loro azione economica e sociale.

CAPITOLO I.

NATURA E SIGNIFICATO DEL MOVIMENTO SINDACALE AMERICANO.

1. Negli Stati Uniti i primi ed incerti accenni di coalizioni industriali risalgono alla metà dello scorso secolo, ma il movimento sindacale prese estensione e consistenza in epoca assai vicina a noi, dopo circa un ventennio dalla guerra di secessione, che funestò la grande repubblica transatlantica.

Questa data riconferma il nesso, che abbiamo altrove lumeggiato, tra le coalizioni d'imprenditori e la concentrazione capitalistica delle industrie. In questo periodo, infatti, la grande industria capitalistica, laboriosamente fondatasi verso la metà del secolo, si svolgeva in tutte le sue forze e con tutte le caratteristiche dell'era industriale odierna; dalla guerra stessa le industrie americane, sebbene dovessero più tardi attraversare un periodo di crisi, trassero, nel loro complesso, vivo impulso per la grande domanda di prodotti d'ogni sorta occorrenti alle truppe, per l'elevarsi dei prezzi e il ribasso relativo dei salarii, per l'aggio dell'oro che favorì le esportazioni (1).

(1) Cfr. U. Rabbeno, *Protezionismo americano*, Milano, 1893, cap. V e VI e principalmente pag. 268.

Le varie monografie che possiamo consultare su questa fase iniziale del movimento sindacale americano, rilevano come i primi sindacati sorsero in forma di *pools* e con tutte le imperfezioni inerenti a questa specie di associazione. Essi non unificavano i processi della produzione e dello scambio, non attuavano niun metodo di riduzione del costo, non creavano neppure un legame saldo e duraturo tra i produttori consociati. Erano accordi, generalmente verbali, sui prezzi, la produzione o le zone di spaccio, che venivano anche apertamente violati; erano unioni rudimentali, effimere, semplici tentativi nella via della riorganizzazione industriale, siccome dimostrano anche i nomi di « *friendly agreements, understandings between gentlemen* », con cui le troviamo designate dagli scrittori americani.

L'impotenza dei *pools* a raggiungere gli scopi per cui erano costituiti, impose il ricorso ad una forma diversa di combinazione, più coerente, più duratura e che meglio assicurasse i consociati della comune osservanza dei patti concordati. Questa forma fu suggerita da John D. Rockefeller, uno dei grandi capitani dell'industria moderna, il cui nome è legato alla rivoluzione tecnica ed economica, compiutasi in seno all'industria petroleifera americana nel decennio tra il 1875 e il 1885. Fu appunto in questa industria che egli organizzò nel 1882 il primo sindacato nella forma genuina dei *trusts*, che abbiamo altrove descritta, e di cui la caratteristica fondamentale consiste in una vera e propria delegazione di poteri, di cui un comitato di amministratori fiduciarii è investito per parte delle imprese concorrenti. Le società petroleifere non si sciolsero; esse continuarono a vivere e ad agire come persone giuridiche distinte, profittando della loro carta d'incorporazione, ma re-

sero il *board of trustees*, di cui era *magna pars* il Rockefeller, arbitro di disporre con piena libertà delle aziende sindacate e di regolare a suo talento la produzione e lo spaccio, il lato tecnico e quello finanziario dell'impresa.

Dopo la costituzione della *Standard Oil Company*, che ebbe un successo veramente meraviglioso, altri sindacati sorsero sul medesimo schema nelle industrie più importanti (zucchero, spiriti, olio di lino e di cotone, piombo, ecc.), e la federazione delle società rivali sotto l'autorità dei *trustees* rimase la forma classica dei *trusts* fino al 1890. In questo anno si verifica un fatto importante nella storia del movimento sindacale: la promulgazione della legge federale del 2 luglio contro i *trusts*, lo *Shearman Act*. Essa era stata già preceduta dalle leggi di taluni Stati particolari e promosse, negli anni seguenti, una rigogliosa fioritura di *anti-trusts laws* in tutta l'Unione. Bentosto ventotto Stati ebbero nel loro arsenale legislativo speciali disposizioni contro le coalizioni, e quindici Stati iscrissero nella loro stessa costituzione la proibizione dei *trusts monopolies*.

Un esame dettagliato di queste leggi e delle questioni di ordine giuridico ed anche costituzionale, cui esse diedero luogo per la complessità del diritto pubblico americano (1), non ha alcun interesse pei fini delle nostre ricerche. A noi basta ricordare che queste leggi colpiscono i *trusts* non nella loro essenza, ma dal lato puramente formale; esse dichiarano illegale il fatto di affidare la gestione di più società ano-

(1) La potestà legislativa è divisa, negli Stati Uniti, tra il Governo federale e i Governi particolari. I *trusts*, come produttori sono sottomessi alle leggi degli Stati particolari, cui spetta legiferare in materia di industria, e come trafficanti dipendono, invece, dall'autorità centrale, che regola il commercio estero ed interstatale.

nime a un certo numero di amministratori fiduciarii, il *trusteeship*, come dicono, con una sola parola, gli scrittori americani. Ma poichè questo era semplicemente un modo mercè cui si attuava la fusione delle imprese, elemento sostanziale del *trust*, per sfuggire all'ostacolo creato dalla legislazione, gl'industriali non dovettero far altro che abbandonare il vecchio tipo di organizzazione e sostituirvene un altro che realizzasse il medesimo intento e fosse al tempo stesso giuridicamente inattaccabile. Essi ricorsero allora alla società anonima. Il *trust* ordinariamente si costituisce mercè lo scioglimento delle società che intendono fondersi, e la creazione di una grande società, che compra dalle antiche i rispettivi impianti industriali e costituisce giuridicamente il sindacato. Molte volte però la compagnia consolidatrice acquista il controllo sulle diverse imprese senza aggrupparle materialmente nella propria compagine, ma comprando la totalità o la maggior parte del capitale azionario delle varie società. Queste conservano la loro organizzazione e la loro personalità giuridica, ma in luogo di avere una serie di azionisti, hanno un'azionista unico o principale, la società madre o *parent corporation*, come dicono gli Americani, da cui tutte dipendono e che nomina i loro direttori ed amministratori. Abbiamo così due forme di organizzazione, di cui la seconda che non dà luogo a una vera e propria fusione e prende nome di *holding trust* (sindacato di detentori), è molto simile all'antica forma del *trust*. Anche qui, infatti, le società originarie continuano a sussistere e trasmettono le loro azioni alla grande società consolidatrice invece di consegnarle, come nel *board of trustees*, a persone singole.

In tal guisa il passaggio dalla forma originaria

dei *trusts* — la sola cui logicamente convenga questo nome — alle colossali società anonime segna un passo innanzi nella via della concentrazione industriale, e molti scrittori addebitano alla improvvida legislazione questo inatteso risultato (1). Ma forse più acutamente avverte il Collier che questa maggiore integrazione delle forze produttive si sarebbe egualmente compiuta, anche senza l'intervento del legislatore, per l'imperfetto funzionamento dei *trusts* genuini. Queste unioni, egli dice, in cui le varie imprese potevano ritornare indipendenti, sebbene più coerenti dei *pools*, erano sempre esposte a disintegrarsi indipendentemente dalle sentenze delle corti. « I grandi produttori, che avevano sperimentato gli effetti vantaggiosi della concentrazione industriale, trovarono un modo più duraturo e più sicuro per ottenere questi vantaggi mediante mezzi di cui la legalità era meno discutibile, cioè mediante la società anonima, la società che comprerebbe, assorbirebbe, consoliderebbe tutte le altre esercenti la stessa industria, la società delle società commerciali (2). »

Comunque sia, quello che a noi preme rilevare è il significato economico, è la causa determinante del movimento sindacale americano in questo primo periodo del suo sviluppo, che va dalle origini sino a qualche anno dopo la promulgazione delle *anti-trust laws*. Ora se noi lo consideriamo in rapporto all'ambiente economico ed industriale in cui si è prodotto, potremo facilmente rilevare come esso costituisca un

(1) Vedi segnatamente ALDACE F. WALKER, art. cit., nel *Forum*, pag. 261 e 264. « *Our legislation* — egli scrive — *was ill-advised and its results has been disastrous.... It accomplished a much closer amalgation than was proposed in the original trust idea* ». Nello stesso senso si esprime De Rousier.

(2) W. MILLER COLLIER, *The Trusts*, New-York, 1900, p. 23-24.

vero bisogno della produzione, lo sforzo naturale e spontaneo degl'imprenditori per elidere le dannose conseguenze che provoca l'eccessiva concorrenza, e uscire da una posizione per essi insostenibile.

Negli Stati Uniti la diffusione dei *trusts*, data, come abbiamo veduto, dal 1875. Ora un grande fatto caratterizza, in questo periodo, l'economia americana: la depressione industriale. Questa grandiosa malattia dei tempi moderni, i cui danni ha sofferto anche l'Europa, si diffonde negli Stati Uniti nel 1872, pochi anni dopo la guerra di secessione. La concomitanza tra questi due fatti, che molti scrittori hanno messo in rilievo, non è senza significato. Colla depressione industriale si insinuano nella industria americana tutti i fenomeni che accompagnano nel suo svolgimento la grande industria odierna: l'instabilità dei prezzi, l'eccesso sistematico della produzione in disaccordo col potere d'acquisto delle masse consumatrici, la riduzione dei profitti, ed è ben naturale che in tali condizioni gl'imprenditori corrano ai rimedii e si sforzino di organizzare una tregua alla lotta che li estenua e di cui tutti risentono i danni.

Questo rapporto di causa ad effetto che lega ai suoi inizii il movimento sindacale al disagio della classe imprenditrice ed alla impotenza dei produttori isolati a porvi riparo, appare tanto più evidente, se dalle condizioni generali dell'industria in questo periodo si passi all'esame delle circostanze particolari, in cui i primi sindacati si sono costituiti. Le ricerche che possiamo consultare su questo riguardo, mostrano ad evidenza come essi sorgono, in ciascuna industria, nella fase discendente dei cicli economici per ristabilire l'equilibrio turbato tra la produzione e il consumo e per trattenere il profitto sfuggente.

Un particolare interesse presenta in questo propo-

sito uno studio, non più recente, del Jenks sull'industria degli spiriti (*wiskey*). Le vicende di questa industria che dapprima si dibatte tra crisi ricorrenti di produzione, poi diviene oggetto — tra l'80 e l'87 — di una lunga serie di *pools* varii per forma, ma egualmente impotenti a dare stabile assetto alla produzione ed infine assurge ad una vasta organizzazione unitaria, che tende a signoreggiare il mercato, riproducono lo stesso corso dei fenomeni, che si può osservare nelle altre industrie sindacate.

Nell'industria dello zucchero, ad es., il *trust* sorto nell'agosto del 1887, e che divenne più tardi l'*American Sugar Refining C°*, si riannoda al malessere industriale, cronico in questa industria, dopo che meravigliosi progressi tecnici determinarono la concentrazione della raffineria in poche e gigantesche imprese. E lo stesso può dirsi degli altri *trusts* sopra ricordati, ad eccezione di quello del petrolio. In questa industria gli accordi tra i produttori indipendenti divengono più saldi ed estesi dopo la terribile crisi del 1873, durante la quale il prezioso illuminante si vendette a pochi soldi per barile e numerose raffinerie furono costrette a sospendere la produzione, ma il *trust*, nella sua forma attuale, non può invocare il motivo della *self-protection* (1).

Anche quando i sindacati non giungano alla forma più evoluta e complessa del *trust*, sorgono sempre come una reazione del capitale ai fenomeni patologici, suscitati nella produzione dal regime della concorrenza illimitata. Citiamo a caso il *pool* costituitosi nell'industria dei chiodi (*wire nails*) durante la depressione che essa attraversò nel 1883; la prima

---

(1) Si riscontri in proposito HOBSON, *The evolution of modern capitalism*., New-York, 1902. p. 135.

combinazione formata tra i produttori nell'industria della carta, quando i prezzi di tale prodotto declinarono del 15 %; l'accordo stretto nel 1885 tra i fabbricanti di rotaie d'acciaio con lo scopo di ristabilire l'equilibrio tra la produzione e il consumo, ecc.

Ma a che insistere su questi esempii? Se noi, avverte il Giddings in un articolo pubblicato nel 1887, potessimo redigere esatte statistiche dell'intensità e della diffusione del movimento sindacale, vedremmo che « *the curve indoubtely would rise and fall wit the curve of industrial depression* » (1). E noi, infatti, che ci siamo presa la briga non divertente di riscontrare nella lista dei *trusts*, riportata da vari scrittori, la data della loro costituzione, abbiamo potuto assodare come il loro sviluppo già avviato, come abbiamo detto, nel 1882, si arresta negli anni dal 1879 al 1882, che segnano una tregua nello svolgimento della depressione industriale.

Ma l'osservazione del Giddings ed il carattere di protezione che distingue, quanto alla loro origine, i primi sindacati, non possono menomamente riferirsi ai *trusts* sorti negli ultimi anni.

Col 1898 si dischiude, nella storia del movimento sindacale americano, un novello periodo diverso dal precedente non solo per l'intensità diversa con cui i *trusts* si diffondono, ma principalmente per la diversa fisonomia che essi assumono e pel movente, pure diverso, da cui traggono origine.

Alla fine del '97 il capitale di tutti i *trusts* americani si calcolava ammontasse a 4 miliardi di dollari. Nel solo anno 1898 si vide la creazione di *trusts* rappresentanti un capitale di circa 900 milioni di

---

(1) FRANKLIN H. GIDDINGS, *The persistence of competition*, nella « Political Science Quart. », marzo 1887, pag. 75.

dollari. Durante i primi due mesi del '99 si costituirono nuove corporazioni con un capitale di un miliardo e cento milioni di dollari; e in tutto l'anno questa somma sorpassò i due miliardi e mezzo. Nel 1901 poi, come si rileva da una comunicazione del Raffalovich all'Accademia delle scienze morali e politiche francese, furono ammessi nei listini della Borsa di New-York circa 1500 milioni di dollari di titoli di nuove corporazioni. Pur tenendo conto che molti di questi titoli sostituiscono azioni ed obbligazioni di società già esistenti, resta pur sempre una cifra colossale, di miliardi di dollari, quella che rappresenta il capitale nominale dei *trusts* (1).

Ora l'espansione veramente prodigiosa assunta dal movimento corporativo in questo periodo, non dipende più dal malessere della produzione e dalla necessità di eliminare una concorrenza sfrenata, dannosa tanto ai produttori che ai consumatori. Gli anni cui ci riferiamo non segnano, per l'economia americana, un periodo di depressione e di crisi, ma rispondono invece a quella fase di eccezionale prosperità industriale e commerciale che segue negli Stati Uniti subito dopo la guérra vittoriosa contro la Spagna. In queste nuove condizioni economiche gl'industriali americani non parlano più della necessità di porre argine alle ondulazioni cicliche della grande industria e di mantenere i prezzi a un livello che consenta una produzione remunerativa. Cambiando metro, essi pongono innanzi gli attriti e il dispendio di energia, inseparabili dal regime di concorrenza,

(1) Cfr. la *Revue de l'Académie des Sciences morales et politiques* nel « Journal des Économistes », sett. 1903, pag. 378. Notiamo però che le cifre riportate in questo riguardo dagli scrittori non sempre si corrispondono e che spesso accanto ai *trusts* veri e proprii figurano semplici società anonime.

i vantaggi del processo produttivo corporato, la superiorità economica delle vaste organizzazioni produttive, che accentrino in una sola tutte le imprese concorrenti.

Ma quale che sia la sua importanza, questo motivo industriale non vale da solo a spiegare lo slancio irrefrenato con cui si moltiplicano, dal '98 in poi, le coalizioni industriali. Un altro motivo, di indole diversa, spinge in questo periodo alla consolidazione dell'industria e alla costituzione dei sindacati. È quella mania speculatrice, quella *febbre dell'oro*, che si manifesta in tutte le epoche in cui i capitali abbondano e i prezzi si elevano a inusitate altezze. Nelle condizioni del mercato americano all'inizio del '98, l'organizzazione dei *trusts,* con l'emissione dei titoli e le varie operazioni finanziarie che ad essa si connettono, porge l'opportunità per i larghi guadagni di speculazione e un nuovo tipo di promotore sorge allora sul mercato e coglie l'occasione per chiamare a raccolta i capitali e riorganizzare l'industria lungo la linea della combinazione.

Questo carattere speculativo che distingue il movimento sindacale nel secondo periodo del suo sviluppo è messo perspicuamente in rilievo nelle riviste finanziarie. In un articolo pubblicato nel 1899, mentre si svolge in tutta la sua ampiezza il *trust movement*, la *Commercial and Financial Chronicle* scrive: « L'organizzazione dei sindacati si adatta in modo sorprendente alla situazione presente (*to the existing situation*). Ciascuno conosce la peculiare posizione del capitale americano in quest' epoca. Pel fortunato movimento dei nostri commerci negli ultimi tre anni e per i risparmi con egual fortuna accumulati, gli Stati Uniti sono pel momento più ricchi di capitale disponibile di quanto siano mai stati in qual-

siasi periodo della loro storia. Simultaneamente si è scoperto che il campo degl'investimenti non si è allargato di pari passo con le nuove offerte di capitale. Non deve quindi sorprendere che i promotori delle combinazioni industriali si affrettino a collocare i loro titoli sul mercato aperto » (1).

Non ci diffondiamo in altre citazioni per non allargare soverchiamente questo volume. L'esame della costituzione finanziaria dei *trusts,* che faremo nelle pagine seguenti, metterà in piena luce questo lato speculativo del movimento sindacale. Sarà opportuno, intanto, notare come esso sia favorito e promosso dalla stessa forma che i *trusts* hanno assunta di recente. Dopo il 1890, come abbiamo veduto, essi sorgono sotto la veste di *corporations*, di colossali società anonime che fondono e assorbono le imprese concorrenti. Ora le società anonime, pel meccanismo stesso della loro costituzione e del loro funzionamento, costituiscono nel momento attuale lo strumento più efficace e diffuso della speculazione. E l'aggiotaggio e le manovre di borsa cui esse danno esca e l'azione che esercitano sulla redistribuzione della ricchezza, provocano conseguenze così perniciose su tutto il processo economico da suscitare lo sdegno e le invettive degli stessi economisti ortodossi (2).

(1) Riportato in ELY, op. cit., pag. 216 nota. Il Baker, a sua volta, nella terza edizione del suo libro sui *trusts*, pubblicata nel 1899, a un decennio di distanza dalla prima edizione, avvertiva: « Nel rilevare le varie cause cui si riannodano le combinazioni industriali fu omessa, nella prima edizione, una causa che attualmente agisce con maggiore efficacia d'ogni altra a determinare l'eliminazione della concorrenza nel campo industriale. *This cause is the opportunity for making great profits wich the stock market offers to the promoter of trade consolidations* ». Cfr. « Monopolies and the people », New-York 1899, pag. 277.

(2) « Da un mezzo secolo — scrive il Jannet — le società anonime consentono di commettere a spese del pubblico estorsioni molto più considerevoli di quelle che nel medio evo facevano qualificare certi baroni

2. Nel periodo che prendiamo ad esaminare è un caso assai raro che i *trusts* sorgano per iniziativa degl'imprenditori, i cui interessi si tratta appunto di raggruppare e comporre nelle nuove organizzazioni. In generale l'idea che più aziende esercenti la stessa produzione o produzioni connesse possano fondersi in un unico complesso economico, parte da individui estranei al mondo industriale e che del movimento corporativo si fanno iniziatori a scopo di lucro. Questi individui abili ed intraprendenti sono i *promotori* o *gründer*, come si direbbe in tedesco, figure già note agli economisti fin da quando sono sorte le società per azioni e specialmente le anonime.

Nella costituzione dei *trusts* l'opera del promotore si svolge secondo un piano assai facile a descriversi, ma irto di ostacoli e difficoltà nella sua pratica attuazione. Come osserva benissimo uno scrittore, la teoria in questo campo è poca cosa; l'arte è tutto. Per riuscire non basta soltanto la pratica ordinaria degli affari e la mancanza di scrupoli, ma occorrono qualità eminenti: visione chiara e sicura dei rapporti industriali, capacità finanziaria, grande forza di persuasione, conoscenza profonda degli uomini.

Allorchè il promotore abbia studiato in tutto i suoi dettagli il progetto di fusione, deve trattare anzitutto con gl'industriali per convincerli della convenienza ed opportunità della fusione. Gli argomenti non mancano: si mostrano gli attriti e gli sprechi inseparabili dal regime di concorrenza e la superiorità economica delle vaste organizzazioni produttive;

---

come *excoriatores rusticorum* ». (Cfr. *Le capital, la spéculation*, ecc., introduz., pag. III). E il Leroy-Beaulieu non è meno violento contro *le brigandage et la piraterie effrontée* che si esercitano *sous le couvert des sociétés anonymes*. Vedasi l'*Essai sur la répartition des richesses*, Paris, 1897, cap. XII.

si fa intravedere la quasi certezza di acquistare il monopolio sul mercato; si promettono per l'una e l'altra circostanza elevati profitti. Ma più che questi vantaggi prospettivi ed aleatorii, a trionfare di ogni resistenza per parte degl'industriali vale l'accordo che la clientela, i brevetti, gl'impianti ceduti alla società costituenda saranno da questa pagati a un prezzo assai superiore al loro valore reale. Generalmente le nuove coalizioni industriali emettono azioni di preferenza (*preferred stock*) per una somma che corrisponde al valore reale delle imprese conglobate nel *trust*, e per ogni quota di azioni di preferenza danno come premio agl'industriali una o più quote di azioni ordinarie (*common stock*). Ma non è raro il caso che prima di ricevere lo *stock* delle azioni comuni e privilegiate, gl'industriali siano anche rimborsati in contanti del valore delle loro proprietà.

Osserviamo di passaggio che con le azioni privilegiate i finanzieri americani hanno quasi totalmente sostituito le obbligazioni, che venivano prima rilasciate in corrispettivo delle proprietà trasmesse al *trust*. Basti dire che, secondo un calcolo della *Commercial and Financial Chronicle*, durante i primi sei mesi del 1899 solo 120 milioni di dollari sono stati emessi dai *trusts* in forma di obbligazioni contro più che 3 miliardi di capitale azionario (1).

La ragione di questa sostituzione è che le azioni di preferenza, mentre presentano praticamente le stesse garanzie, di cui sono circondate le obbliga-

(1) Ugualmente il Jenks nella sua inchiesta sui *trusts* compiuta per incarico del *Dipartimento del Lavoro* rilevava che su 39 combinazioni prese in esame, il 57,30 per cento del capitale totale emesso era di azioni ordinarie e il 42,70 di azioni privilegiate, mentre il valore delle obbligazioni ammontava appena al 3,53 per cento (Cfr. il *Bulletin of Department of Labor*, luglio 1900, pag. 665).

zioni, in quanto hanno diritto a un dividendo fisso, predeterminato, con privilegio sugli utili degli anni seguenti per la quota che in qualche anno non riuscissero a percepire (il che si esprime dicendo che queste azioni sono *cumulative*), e con privilegio altresì sull'attivo della società in caso di liquidazione; d'altra parte eliminano gli inconvenienti che accompagnano l'emissione delle obbligazioni ed evitano, principalmente, che negli anni in cui non vi siano beneficî da ripartire, la società sia dichiarata in stato di fallimento e gli azionisti subiscano tutti i rischi ed i danni di una liquidazione (1).

Un'altra attrattiva, di cui i promotori dispongono, per indurre gl'industriali ad entrare nella combinazione, è quella di poter distribuire le cariche onorifiche e largamente rimunerate che si dovranno covrire nella nuova società.

Senza indugiare in altri particolari, possiamo dire che la promozione dei *trusts* offre modo di solleticare tutti gl'interessi, tutte le ambizioni, tutte le vanità; spetta al promotore di far vibrare queste varie corde in guisa da riuscire nel suo intento alle condizioni più favorevoli che sia possibile. Naturalmente le maggiori difficoltà s'incontrano con le grandi ditte, che nei periodi di grande attività non sentono, almeno in via immediata, alcun bisogno dell'organizzazione e che comprendono d'altra parte tutta l'importanza che la loro adesione ha per i progetti del promotore. Ed è a queste ditte appunto che bisogna riservare le maggiori concessioni. Le piccole aziende che sotto la pressione della concorrenza

---

(1) C. S. FAIRCHILD, *The financiering of trusts*, nei « Papers and proceedings of the twelfth annual meeting », dell'*Am. Economic Association*, 1900, pag. 155.

conducono un'esistenza precaria ed incerta, si affrettano ad accettare le proposte di fusione contentandosi di patti assai modesti. Ad ogni modo possiamo osservare col Meade che in queste contrattazioni preliminari il promotore si trova in posizione assai favorevole, sia perchè egli può trarre vantaggio dall'esatta conoscenza di tutti i particolari che si riferiscono all'andamento generale dell'industria, come alle condizioni speciali delle varie aziende, sia perchè svolgendosi le trattative nel massimo segreto e con ciascun impresa separatamente, manca a ciascun industriale ogni criterio e norma di apprezzamento sui patti che egli potrebbe imporre in confronto ai propri concorrenti (1).

Quando il promotore si sia assicurato l'opzione sugli impianti e le altre proprietà delle imprese concorrenti, può dirsi finito il periodo preparatorio del *trust*. Occorre por mano all'esecuzione, organizzando anzitutto la società anonima che acquisterà le proprietà ipotecate.

La *carta d'incorporazione* che occorre alla società per la sua legale costituzione e che corrisponde all'autorizzazione governativa mediante decreto reale, che si richiedeva per le società anonime dal nostro cessato codice di commercio, si ottiene, in America, senza formalismi complicati e molesti. Le leggi americane sulle società commerciali lasciano in genere grande libertà al novissimo commercio rappresentato dalla fondazione delle società anonime e questa libertà degenera in vera licenza nella legislazione di taluni Stati particolari, quali il New Jersey e il Delaware.

---

(1) E. Sherwood Meade, *Financial aspects of the trust problem*, negli « Annals of the American Academy », novembre 1900, pag. 27.

Fino a pochi anni or sono era il New Jersey, il *garden State* degli americani, l'ospite preferito dei *trusts*. La ragione che spingeva questi giganti dell'industria moderna a fissare nel New Jersey il loro domicilio legale, era, secondo l'arguta osservazione di uno scrittore, quella stessa che vi fa oggi affluire le coppie desiderose di unirsi clandestinamente in matrimonio; l'eccessiva tolleranza e, potremmo anche dire, la rilassatezza, cui si informa tutta la legislazione di questo Stato (1). La quale, in riguardo alle società anonime, non richiede niuna pubblicità effettiva dei loro bilanci ed operazioni, non circonda di niuna garenzia le modificazioni dello statuto, rende illusoria e pressochè nulla la responsabilità dei progettisti, direttori ed amministratori. Tanta larghezza verso le società anonime o, meglio, verso una ristretta classe di speculatori e finanzieri, che della creazione di tali società ha fatto un ramo speciale di industria, è stata di recente sorpassata nelle leggi del Delaware, che aprono adito ad ogni sorta di frodi e alle macchinazioni più turpi in danno degli azionisti (2). Un'apposita società si è costituita in questo Stato per richiamarvi le corporazioni che vanno in cerca di un domicilio sociale, e la circolare che essa ha diramato nel mondo degli affari per render note le agevolazioni e concessioni che le nuove leggi accordano in confronto di quelle del New Jersey e che rendono il Delaware « *the more attractive home for business corporations* », è un documento assai interessante e che mostra nel modo più palmare come nella vertiginosa e multiforme vita

(1) G. Nestler Tricoche, *Lettres des États-Unis*, « Journal des Écon. », giugno 1899, pag. 376.
(2) Cir. W. Miller Collier, *Trusts*. New-York, 1900, pag. 221-22.

americana i fenomeni della più sfacciata corruzione si rivelano in piena luce disdegnando i veli dell'ipocrisia, di cui andrebbero ammantati nella pudibonda Europa (1).

Ma torniamo al promotore. L'ultima e fondamentale operazione cui egli deve attendere, è l'emissione delle azioni ed obbligazioni — se ve ne sono — della nuova società. Di questi titoli una parte spetta al promotore stesso, in compenso dell'opera da lui prestata, una parte va distribuita fra gl'industriali in base agli accordi intervenuti, e una parte infine deve esser collocata sul mercato per procurare i fondi necessari ad acquistare le varie proprietà e per costituire il capitale d'esercizio della nuova impresa.

In questa seconda parte del suo compito il promotore si rivolge all'alta finanza. Un grande banchiere, più spesso un gruppo di banchieri, un *sindacato*, come si dice, assume l'emissione a un determinato prezzo, più basso del prezzo di mercato, in guisa da riserbarsi un margine pel proprio guadagno. I profitti o le perdite di questa operazione dipendono, per l'alta banca, dal prezzo a cui essa potrà in appresso collocare le azioni o, in caso che

(1) Questa circolare è riportata dall'Ely in appendice alla sua opera. Pare al lettore di avere dinanzi la *réclame* di un negoziante, che faccia l'elogio delle sue merci; e si tratta veramente di un affare; questi ospiti di nuovo genere non soltanto procurano cospicui guadagni a un esercito di affaristi, speculatori, uomini di legge ecc., ma assicurano entrate rilevanti anche all'erario. Lo Stato di New Jersey, uno Stato in miniatura, però, con un piccolo bilancio, ricava da questo cespite, 8 milioni all'anno, con cui covre il 60 per cento delle sue spese. Siccome osserva spiritosamente uno scrittore, non è lontano il giorno che i cittadini di questo Stato, in luogo di pagare le imposte, toccheranno invece dei dividendi, per i provventi che trae l'erario dalla concessione di carte di incorporazione. Si confronti su questo punto l'articolo di De Norvins, *La folie des trusts*, nella « Revue des revues » del gennaio 1903, pag. 158.

le ritenga, dai dividendi che pagherà la società durante il corso dei suoi affari.

Quando il *trust* sia definitivamente costituito ed abbia iniziato le sue operazioni, il compito del promotore è esaurito e d'ordinario egli si ritira, dopo aver realizzato un guadagno più o meno considerevole pel concepimento e la fondazione dell'impresa.

3. Questo è, nelle sue linee generali, il processo, mercè cui si sono organizzati, negli ultimi anni, i *trusts* americani. Il lato debole di questa organizzazione, la fonte da cui scaturisce il movimento di speculazione, che si innesta alla naturale tendenza delle industrie ad organizzarsi in quadri sempre più vasti, vuolsi rintracciare nella figura economica del promotore, nell'indirizzo che egli imprime alla consolidazione delle industrie.

L'opera del promotore, come abbiamo veduto, si svolge e si esaurisce nel periodo preparatorio del *trust*; non ha carattere industriale vero e proprio, ma finanziario; non dipende, per la sua rimunerazione, dal risultato economico del *trust,* ma dalla manipolazione della società anonima, di cui il *trust* è formato. Poco monta — osserva il Clark — che il promotore abbia o no l'energia morale e la capacità tecnica che si richiedono per dirigere l'organismo produttivo da lui creato. « *He forms the combination and leaves it to its own devices — and often they are bade ones* » (1).

Ora dal momento che l'interesse del promotore non dipende menomamente dal buon esito delle imprese lanciate sul mercato, è ben naturale che egli si preoccupi molto limitatamente della base econo-

(1) J. B. Clark, *Trusts,* nella « Pol. Science Quaterly » del giugno 1900, pag. 184.

mica su cui esse vengono ad essere impostate, e curi invece, in tutti i particolari, il lato finanziario dell'affare, la capitalizzazione delle nuove compagnie e l'emissione dei titoli, da cui derivano i suoi guadagni. Sorge così quella promozione impropria dei *trusts* che non si ispira a criteri di indole economica, non risponde a un vero bisogno delle industrie, ma che è scopo a sè stessa e viene assunta in vista del guadagno ch'essa procura (1).

Il carattere speculativo delle nuove organizzazioni industriali si rivela:

a) nell'annacquamento (*watering*) esagerato del capitale; *b*) nei giochi di borsa cui esse porgono ampia e crescente materia e che costituiscono talvolta la base stessa della loro gestione; *c*) nell'enorme deprezzamento dei titoli creati nella fondazione delle nuove imprese.

A) Chi segua sulle riviste finanziarie le emissioni fatte negli ultimi anni negli Stati Uniti, non può non rimanere colpito dalla ingente capitalizzazione delle *consolidated corporations*. In pochi anni essa si è elevata a migliaia di milioni di dollari, destando lo stupore degli stessi economisti americani. Giammai — scrive l'Hadley — si era avuto sul mercato inglese o sull'americano un così rapido e imponente ammontare di capitali. Neppure le vicende delle costruzioni ferroviarie offrono, in questo riguardo, nulla che possa paragonarsi al movimento corporativo degli ultimi anni. « Nell'anno 1887, così rimarchevole nella nostra storia ferroviaria, il nuovo capitale ri-

(1) È quella promozione « *for promotion 's sake* » di cui un giurista eminente, il Dill, ha messo in rilievo, sebbene con qualche esagerazione, tutti gli inconvenienti. Cfr. l'articolo *Some tendencies in combinations which may become dangerous*, nei « Papers and procedings » citati.

chiesto per costruire 13,000 miglia di nuove linee, a mala pena raggiunse i 700 milioni di dollari, e nell'intero periodo di rapida espansione tra il 1879 e il 1882 le azioni ed obbligazioni ferroviarie lanciate sul mercato non eguagliano, per il loro valore, le emissioni industriali della prima metà soltanto del 1899 » (1).

Ma, occorre subito dirlo, questa ingente capitalizzazione dei *trusts* solo per una parte rappresenta capitale veramente produttivo. Al modo stesso che nei distretti auriferi i corsi d'acqua trascinano insieme sabbia e pagliette auree, questa enorme emissione di titoli che fluisce sul mercato, contiene accanto al capitale reale e produttivo, titoli fittizi e valori gonfiati dalla speculazione (*spurious common stock*).

Il fatto più caratteristico e saliente della organizzazione finanziaria dei *trusts* è la sproporzione tra il valore alla pari delle azioni emesse da ciascun sindacato e il valore degli impianti e delle altre proprietà che esso consolida in organismo unitario; sproporzione, la quale raggiunge, ordinariamente, dimensioni considerevoli. Con una base reale di 10 milioni, costituita dagli apporti dei fondatori, si costituiscono società con un capitale di 30, di 40, di 50 milioni; talvolta si sorpassa anche questa cifra. Il *trust* del *wiskey*, ad esempio, citato dal Jenks, presenta un capitale sociale gonfiato nella misura di 1 a 6 (2). L'*American Felt C.°* si è costituita con un capitale azionario di 5 milioni di dollari, che non hanno per controvalore niuna proprietà tangibile,

(1) ARTHUR T. HADLEY, *The formation and control of trusts*, nello « Scribner 's Magazine », novembre 1899, pag. 604.

(2) JENKS, op. cit., pag. 87.

bastando le obbligazioni da essa emesse a covrire il prezzo d'acquisto delle imprese sindacate. La capitalizzazione di un altro *trust*, quello dell'acciaio e filo metallico, *American Steel and Wire C.°*, si eleva a 90 milioni di dollari, di cui i due terzi non rappresentano che acqua (*water*) o, come dicono pure gli americani, *good will*, buona volontà (1).

Altre combinazioni presentano una sovracapitalizzazione meno considerevole dei *trusts* ora citati, ma sempre superiore del doppio al valore delle proprietà incorporate. Così il sindacato dell'argento, quello delle lamiere (*American Steel Hoop C.°*), ecc. E non ci diffondiamo in altri esempii. L'annacquamento del capitale assume nei varii *trusts* proporzioni or più or meno ampie, a seconda di un complesso di circostanze, ma lo ritroviamo in tutti ed anche in quelli che hanno più sicura base industriale, pel processo stesso della loro costituzione.

Già sappiamo come una parte cospicua del capitale sociale dei *trusts* sia assorbita dagl'imprenditori che entrano a farne parte e che si fanno lautamente pagare gli stabilimenti, brevetti, terreni, ecc., che conferiscono alla nuova società. Qualche esempio renderà più evidente in qual misura questi apporti gonfiino il capitale della società, che in parte assume subito carattere improduttivo. Nell'organizzazione dell'*American Tin Plate C°* (*trust* dello stagno), le proprietà stimate dai periti 12 milioni di dollari furono pagate 36 milioni, di cui 18 in azioni privilegiate, e nel *trust* del *wiskey* gl'imprenditori furono rimborsati integralmente ed a contanti del valore delle loro aziende, e oltre a ciò riceverono 4 milioni

(1) Questi ed altri esempi sono citati da Byron W. Holt nel suo articolo *Trusts*, pubblicato nella *Review of reviews* del giugno 1899.

di dollari in azioni di preferenza ed altrettanti in azioni ordinarie.

A questo capitale improduttivo che gl' industriali prelevano in proprio beneficio, deve aggiungersi quello che si richiede per rimunerare l'opera dei promotori. I profitti di questi intermediari costituiscono un vero saccheggio. Nel solo anno 1899, scrive il D'Orbigny, una dozzina di questi speculatori hanno guadagnato tanto da poter comprare tutte le miniere del Transvaal (1). E il Collier riferisce di uno dei più fortunati promotori, che in due anni di attività professionale avrebbe intascati 30 milioni di dollari in contanti e 40 in titoli, al lordo però di ogni spesa (2).

Ma è, senza dubbio, nella emissione dei titoli che si sterilizza una parte anche più considerevole del capitale sociale. Anzitutto, perchè l'emissione riesca e la folla anonima dei capitalisti accorra verso i nuovi investimenti, è necessario porre in buona luce l'impresa che si vuole fondare, ed a questo scopo si fa ricorso alla *réclame* dispendiosa dei giornali finanziari e politici. Non ci è occorso nelle nostre ricerche di trovare, rispetto ai *trusts*, cifre specifiche di queste spese, ma potranno darcene una idea adeguata due esempii che trarremo dal Jannet. In Francia, per l'emissione di 100,000 boni di risparmio messi in vendita nel 1888 dall'*Assurance Financière* a 250 fr. l'uno, le spese di pubblicità salirono a 2,850,000 fr., ossia a più che l'11 per cento. E uno dei maggiori istituti francesi, il *Crédit Foncier*, ha

(1) D'ORBIGNY, *Les trusts americans* « Revue des revues », maggio 1900.

(2) COLLIER, op. cit., pag. 210-11.

pagato per un certo periodo in sovvenzioni alla stampa fino a 2 milioni all'anno (1).

L'emissione, inoltre, si compie, come vedemmo, con l'intervento dell'alta finanza, e questa fa pagare assai caro i propri servizii. Il sindacato finanziario che assunse l'emissione dei titoli per conto del *trust* degli spiriti, ricevè 4 milioni di dollari in azioni di preferenza, come corrispettivo delle proprie anticipazioni, e come premio poi 6 milioni di dollari in *stock* comune. Sono compensi, come si vede, che possono gareggiare con quelli dei promotori. Devesi però avvertire che questi non hanno nulla da perdere e tutto da guadagnare nella promozione dei *trusts*, laddove una emissione che non riesca, può procacciare agli assuntori perdite ingenti.

Molte volte per indurre grandi banche ad accettare una partecipazione nell'emissione e a sottoscrivere un certo ammontare di titoli è necessario assicurarsi l'influenza degli alti impiegati di questi istituti, siano presidenti, cassieri o direttori. E in questo caso, oltre ai vantaggi che bisogna riservare alla banca, come ente, si debbono pure sborsare forti somme per rimunerare gl'impiegati che si sono lasciati corrompere, assicurando, a spese di centinaia di azionisti, l'esito dell'emissione. Del resto i danni di queste pratiche fraudolenti promosse dalla fondazione dei *trusts* non sono soltanto di indole finanziaria, ma anche morale, e giustamente il Jenks osserva che se col tempo dovessero diffondersi, si avrebbe a lamentare, nel mondo degli affari, un generale decadimento del senso morale (2).

---

(1) C. JANNET, *Le capital, la spéculation et la finance au XIX siecle*, pag. 171-72.

(2) J. W. JENKS, *The trusts problem*, pag. 95-97.

Devesi infine rilevare come dalla costituzione delle nuove società trae ampio bottino anche la classe leguleia. Tutti gli atti legali necessari per la fondazione delle nuove compagnie e tutte le pratiche necessarie per sfuggire alle sanzioni delle *anti-trusts laws* si compiono con l'assistenza di uomini di legge, che fanno non di rado anche da prestanome ai *trusts*, procurando loro, nei proprii uffici, un'ombra di domicilio sociale (1). E per questi servigi essi percepiscono laute provvigioni, che contribuiscono a gonfiare sempre più il capitale della società.

Gli extra-profitti che la fondazione dei *trusts* consente a tutto un esercito di affaristi, promotori o banchieri, o uomini di legge, ecc., e che non si potrebbero conseguire nelle ordinarie operazioni industriali e bancarie, costituiscono un potente incentivo alla moltiplicazione di questi istituti. La promozione dei *trusts* diviene una specie di gallina dalle uova d'oro, la più lucrativa se non la più scrupolosa delle industrie, e una turba di intermediarii vi si dedica con ardore, determinando uno sviluppo esagerato del movimento sindacale, che non è più in nessun rapporto con le esigenze della produzione, ma obbedisce a motivi di pura speculazione (2). Nuove campagne si costituiscono, si moltiplicano le emissioni dei titoli e così il capitale intermediario improduttivo

---

(1) A Trenton, capitale del New Yersey, si sono organizzate vere e proprie società che rappresentano gl'interessi dei *trusts*, e in genere delle società anonime, dinanzi ai poteri dello Stato, che procurano loro il domicilio sociale nello Stato stesso, organizzano le assemblee, ecc. Un solo locale serve sovente di sede sociale per una quantità innumerevole di *trusts* e altre società. La *Corporation Trust C.°*, per es., rappresenta da sola 1200 società. Si vegga in proposito l'art. cit. di De Norvins, pag. 159.

(2) Si raccontano divertenti aneddoti di intermediarii alla ricerca di *materia prima* per la fondazione di nuovi *trusts* e affaccendati dietro banchieri e industriali.

che interviene nella fondazione dei *trusts*, non solo si accresce, ma assume in questa operazione una parte preponderante, senza cui non potrebbe spiegarsi l'intensità e la diffusione assunta dal *trust-movemet*, nel periodo che stiamo studiando. Della ingente capitalizzazione dei *trusts* neppure la metà è veramente impiegata nella produzione, la parte massima è capitale fittizio, è il risultato dell'emissione e del traffico delle azioni. Quando i varii intermediarii che partecipano alla costituzione dei *trusts* hanno presa la loro parte, immensi capitali raccolti con le emissioni scompaiono, e i residui soltanto vengono investiti nelle imprese.

B) Questa soprastruttura patologica del movimento sindacale, la quale si innesta e si confonde con la parte sana e normale di esso, trova un'altra manifestazione nei giochi di borsa, nell'aggiotaggio, nelle speculazioni d'ogni sorta di cui i nuovi titoli industriali divengono oggetto.

Le azioni dei *trusts*, essendo valori nuovi, di cui è ancora ignota sul mercato la vera consistenza, non sono acquistate dal capitalista autentico, che vuole investire in modo permanente e al coverto da ogni rischio i propri capitali, ma esercitano invece un'attrattiva tutta speciale sopra coloro che amano di tentare la sorte e giocano sulle differenze di valore dei titoli. Siccome avvertono molti autori, a questa classe di speculatori tanto più sono gradite le nuove emissioni, quanto più è annacquato il capitale che esse rappresentano (1). E la ragione è ovvia; ciò che importa al giocatore, non è già che i titoli, su cui egli specula, abbiano una base reale e un avvenire assicurato, ma che si verifichino invece, nei loro corsi,

---

(1) Cfr. JENKS, op. cit., p. 103 e COLLIER, loc. cit.

oscillazioni frequenti, incessanti, continue, di cui egli possa trarre partito. Ora le azioni rappresentanti capitale in gran parte improduttivo, per l'instabilità delle industrie sovracapitalizzate, rispondono ottimamente a questo scopo, e ciò spiega come l'attività della speculazione si sia per massima parte concentrata sui valori delle nuove corporazioni.

Una vera frenesia per questi titoli si è impadronita, negli ultimi anni, del mercato americano. Alla Borsa di New-York, durante l'anno 1899, le vendite settimanali delle azioni del *trust* dello zucchero hanno frequentemente superato il numero delle azioni emesse da questa compagnia. Così nella seconda settimana di giugno furono vendute 435,000 azioni, mentre i titoli della società ammontano a 375,000. E qualche cosa di simile potrebbe ripetersi per i valori della combinazione del tabacco, dell'acciaio, ecc. (1).

Questa espansione frenetica della speculazione in tanto è possibile, in quanto è favorita e sorretta dal credito. La maggior parte degli speculatori inizia le operazioni sui titoli con mezzi ristrettissimi, con un piccolo *margine*, come si dice in linguaggio di borsa (e di qui il nome di *speculatori marginali*); il resto dei capitali occorrenti è fornito dai sensali. Depositando una piccola percentuale del valore dei titoli che si vogliano acquistare presso un *broker*, si riceve da questo in prestito la differenza tra la somma depositata e il valore effettivo dei titoli, che il *broker* stesso compra e trattiene presso di sè. Con 100 dollari di deposito si possono acquistare, in questo modo, 20 azioni che siano al corso di 50. Il sensale compra e vende secondo gli ordini che riceve dal cliente trattenendo un interesse sulla somma prestata e una

---

(1) SHERWOOD MEADE, art. cit., pag. 39-40.

commissione sulle operazioni che verrà compiendo. Se queste hanno esito favorevole, il guadagno è tutto dello speculatore, meno il compenso accennato del *broker;* se vi sono perdite, per continuare le operazioni bisogna accrescere il *margine* depositato, altrimenti si perde ogni diritto su di esso (1).

Il capitale che i *brokers* impiegano per sovvenire gli speculatori, assume dimensioni amplissime. I risparmi della nazione affluiscono e si concentrano nelle grandi banche di New-York, e queste li passano appunto ai sensali di borsa. Nel settembre del 1899 le banche nazionali fecero, in una sola giornata, prestiti a vista (*call loans*) per la cifra di 129 milioni di dollari; ora le somme prestate in questa forma sono quasi tutte rilevate dai sensali, pel tramite dei quali vanno ad alimentare i giuochi e le scommesse sui titoli delle *consolidated corporations.*

In tal guisa con la creazione delle azioni i *trusts* porgono nuovo e più vigoroso impulso al capitale improduttivo. Noi infatti non abbiamo bisogno di ricordare che il capitale che interviene alla borsa per sovvenire gli speculatori, o per impegnarsi direttamente nella speculazione, o per facilitare comunque operazioni fittizie, che non implicano una circolazione socialmente utile e uno scambio reale di valori, costituisce capitale intermediario improduttivo (2).

Un fatto assai grave è che gli stessi direttori ed amministratori dei *trusts* giocano in borsa con i va-

---

(1) Maggiori particolari su questo punto possono riscontrarsi nello studio già citato dal Meade, che deve essere attentamente compulsato da chiunque voglia conoscere a fondo l'organizzazione finanziaria e il lato speculativo dei *trusts.*

(2) Cfr. su ciò C. Supino, *La Borsa e il Capitale improduttivo*, Milano, 1898, parte I, cap. IV.

lori delle nuove compagnie, la cui gestione è loro affidata. Questo abuso trova il suo addentellato nella organizzazione stessa di queste società che è opera dei promotori, e in cui si nota negli ultimi anni una tendenza sempre più spiccata a sottrarre l'amministrazione ad ogni sorta di pubblicità, a limitare il controllo degli azionisti, a scemare la responsabilità dei direttori. « *The modern trusts* — osserva il Baker — *are organized in the form most conducive to the management of properties for the stok market and not as legitimate business* » (1).

E nel fatto gli amministratori non si limitano soltanto a speculare sulle oscillazioni che normalmente si producono nel corso dei titoli e che essi possono d'ordinario antivedere, ma tendono a provocare rialzi o ribassi artificiali ricorrendo a quel complesso di manovre indecorose e sleali che costituiscono l'aggiotaggio. Un'operazione di borsa preferita dagli amministratori ed alti impiegati dei *trusts*, è la vendita a termine (*short sale*) dei titoli della propria società. E poichè, in questo contratto, il guadagno del venditore sorge in quanto si verifichi un deprezzamento di titoli, essi ricorrono non di rado alla violenza chiudendo stabilimenti, licenziando operai, diffondendo false notizie, pur di gettare il discredito sui valori venduti e percepire larghe differenze dagli incauti compratori. Un caso di questo genere, che menò grande scalpore nella stampa americana, nella primavera del 900, e che si riferisce a uno dei più noti sindacati, l'*American Steel and Wire C°*, è riportato con molti particolari dal Collier (2).

---

(1) BAKER, op. cit., pag. 324.

(2) W. MILLIER COLLIER, loc. cit., pag. 219 e 230.

Or questa subordinazione della gestione tecnica dei *trusts* alle esigenze dei contratti differenziali compiuti in borsa dagli amministratori, ha un grave contraccolpo sulla vita interna delle imprese e può anche condurle al fallimento, ma neppure di questo si preoccupano gli amministratori, ed anzi tale scioglimento entra talvolta nei loro stessi piani (1).

C) Una circostanza cui dobbiamo ancora rivolgere la nostra attenzione, poichè pone sempre in maggior rilievo il carattere speculativo dell'odierno movimento sindacale, è la rapida e imponente svalutazione dei titoli lanciati sul mercato nell'organizzazione dei nuovi organismi industriali.

Lo stesso *stock* privilegiato, che rappresenta d'ordinario il prezzo d'acquisto delle proprietà conglobate nei *trusts* e che è circondato da tutte le garanzie concesse alle obbligazioni, è caduto al disotto del pari e a parità di dividendi presenta corsi più bassi dei titoli ferroviari. Ma il deprezzamento si manifesta nella sua forma più spiccata e caratteristica rispetto alle azioni comuni.

Secondo i manipolatori delle combinazioni, il *common stock*, che, come sappiamo, non ha come controvalore alcun bene tangibile, si trova in posizione anche più favorevole delle azioni di preferenza, per-

(1) Non abbiamo ricordate nel testo altre frodi frequenti nelle gestioni dei *trus's*, così la distribuzione di dividendi fittizii (DILL, art. cit., pag. 185-6), la pratica di distrarre i dividendi dalle azioni comuni alle privilegiate (MEADE, loc. cit., pag. 51-52), ecc. Senza dubbio vi ha delle società amministrate nel modo più rigido ed oculato e dei *trustees* che possono proporsi come esempio di scrupolosità e correttezza, ma non sarebbe esatto affermare che essi costituiscano la regola. Al congresso di Chicago uno degli oratori più eloquenti ed ascoltati, il Bourke Cochran, ha potuto affermare che l'amministrazione delle Società anonime rappresenta « *the blakest page in all american history* ». (R. HOLAIND, *The Chicago Trust Conference* negli « Annals of the Amer. Academy », gen. 1900, pag. 79).

chè queste hanno un reddito sicuro, ma limitato, e senza possibilità di rapide ascensioni, mentre alle azioni ordinarie sarebbero riservati i lauti dividendi di cui sarà feconda la forma superiore di organizzazione industriale realizzata con la fondazione dei *trusts*.

I risultati veramente meravigliosi raggiunti dalle combinazioni create con vera base industriale (basti dire che il sindacato dello zucchero ha potuto distribuire in taluni anni fino al 21 per cento sulle azioni comuni), le manovre di borsa intese a far rialzare artificialmente il prezzo dei titoli, la *réclame* abilmente organizzata nella stampa compiacente, e più che ogni altra circostanza, l'ottimismo diffuso sul mercato, nel periodo del quale ci occupiamo, hanno reso facile ai promotori l'attirare verso i nuovi investimenti una miriade di piccole forze capitalistiche. I compratori dello *stock* comune, se si eccettuano gli speculatori, di cui ci siamo più sopra occupati, sono per massima parte piccoli risparmiatori di mezzi limitati e di limitata intelligenza cui lo scarso peculio accumulato concede un reddito assai esiguo, e a cui perciò sorride l'idea di assurgere alla funzione capitalistica e di partecipare con lieve contributo alla decantata riorganizzazione dell'industria. Suggestionati dalle mirabolanti promesse dei promotori, essi credono di investire a colpo sicuro i propri capitali e di comprare azioni che dovranno apportare una certa fortuna, ma ben presto debbono accorgersi di aver trasmesso gratuitamente a pochi speculatori la maggior parte dei propri risparmi.

Neppure una delle combinazioni organizzate dal 1898 in poi ha pagato buoni dividendi sul suo capitale azionario. Se si eccettuano 78 combinazioni iscritte nei listini della borsa di New-York, ve ne ha 2 soltanto

di cui le azioni ordinarie, emesse a 100 dollari, presentino i corsi al disopra di 50; la massima parte delle altre sono cadute al disotto di 40. Da una tabella assai suggestiva che riporta il Meade, si rileva che il valore dello *stock* comune di 16 delle nuove combinazioni costituite nel 1900 è caduto, nel corso di due anni, dal 25 al 75 °/₀. Del resto vi ha molti altri valori in azioni comuni, che sono quotati assai più basso. Così le azioni della *Natural Starch* si vendono a 6 dollari, quelle dell'*Empire Steel* a 3, quelle della *United States Leather* a 9, e le citazioni potrebbero continuare.

Neppure nei giorni peggiori della speculazione ferroviaria vi fu sul mercato americano una così larga quantità di valori deprezzati. E questi corsi, si noti, si verificavano in un periodo di prosperità industriale, quando così i prezzi delle merci che quelli dei titoli si mantengono elevati; che cosa avverrà, quando l'onda ritmica del tempo avrà ricondotto sul mercato la depressione e la crisi? *If in the land of peace, wherein thou trustedst* — scrive, evocando una reminiscenza biblica, il Meade — *they have wearied the*, *how wilt thou do in swelling of Jordan*? (1).

Tutti questi fatti provano luminosamente come l'espansione meravigliosa del *trust movement,* nel periodo ora considerato, trova per molta parte la sua ragione di essere nelle condizioni particolari, che presenta negli ultimi anni il mercato americano dei capitali. Dopo la depressione industriale che segue

(1) Art. cit., pag. 41-42. Per altre notizie cfr. *Revue de l'Académie des sciences morales e politiques*, nel « Journal des Écon. » del sett. 1903. In una discussione tenutasi all'Accademia, H. Germain rilevava che il pubblico non ha tardato a far sparire con la svalutazione dei titoli la maggiorazione effettuata dai promotori dei *trusts*.

al panico del 1893, ed è caratterizzata da un languore persistente dei commerci e dell' industria, l' estate del 1897 segna un rinnovamento nell'attività economica e un risveglio degli affari, che si accentuano negli anni seguenti. Il capitale disponibile, tesaurizzato nelle casse delle banche, assume dimensioni considerevoli, e l' interesse che scema spinge i capitalisti alla ricerca di nuovi e più proficui investimenti. Ed è appunto da questa circostanza che trae partito un esercito di speculatori per costituire le nuove compagnie industriali ed emettere titoli, verso cui possa affluire questo capitale esuberante, avido di elevati profitti.

Per questa parte il movimento sindacale è un movimento di pura speculazione, è una scusa per giustificare l' enorme emissione di titoli da cui esso è accompagnato, e che fornisce a una turba di intermediarii l' opportunità di costituirsi ampie fortune. Sotto questo aspetto l' Ely paragona i *trusts* a quella categoria di operazioni, che hanno avuto luogo in tutti i periodi di grande prosperità economica e che da una parte hanno offerto una ben triste dimostrazione della credulità umana, mentre dall'altra hanno prodotto profondi e generali disastri. « *We place the speculative movement of the trusts on a par with the Mississipi schems of John Law and the bubble companies of the eighteenth century in England, culminating in the South Sea Bubble which burst in* 1720 » (1). Il paragone è, indubbiamente, esatto, pure una notevole differenza può ravvisarsi, secondo noi, tra le grandi emissioni verificatesi nei precedenti periodi di manìa speculatrice e quella che si collega all'espansione dei *trusts*, differenza che concerne gli effetti

(1) Loc. cit., pag. 214.

diversi che esse esplicano sulla ricchezza nazionale. Le società anonime, che pullulano in altri periodi, sono generalmente organi associatori di capitale di consumo improduttivo, consacrato ad imprese assolutamente sterili. Esse iniziano scavi di miniere, costruzioni di ferrovie o di canali, fabbricazioni svariate che poi debbono essere abbandonate, perchè non sono ispirate da bisogni veramente sentiti, e non danno alcun profitto e in tal guisa si distrugge una parte più o meno ampia della ricchezza sociale. Nei *trusts*, invece, che non imprendono nuove produzioni, ma accentrano ed unificano imprese già esistenti, non vi ha, di regola, creazione di capitale di consumo improduttivo. Le ingenti emissioni che ad essi si riferiscono, costituiscono un semplice fenomeno di redistribuzione della ricchezza e divertono, a beneficio di un certo numero di speculatori, i risparmi penosamente accumulati da numerose famiglie.

CAPITOLO II.

I FINI IMMEDIATI DEL MOVIMENTO SINDACALE.

(La corsa al monopolio — l'integrazione industriale).

1. Lo studio compiuto nel precedente capitolo ci ha condotto a distinguere, nel movimento sindacale americano, due diversi periodi ed a rilevare come negli ultimi anni esso fosse per molta parte determinato da motivi di pura speculazione. Questa osservazione non ha scarso rilievo e dovremo più volte averla presente nel corso delle nostre ricerche per chiarire l'azione economica e sociale dei *trusts*. Ma prima di addentrarci nelle questioni più complicate e difficili che a questo esame si riannodano, occorre avere, anzitutto, una esatta idea degli obbiettivi immediati dei *trusts* e dei procedimenti che ne caratterizzano l'attività economica. Questo esame preliminare ci spianerà la via alle indagini ulteriori e ci porgerà nuovi elementi per giudicare nella loro vera entità gli effetti delle combinazioni americane.

Gli scopi più immediati e manifesti a cui i *trusts* si rivolgono, possono ridursi a due massimi: da un lato l'elisione di tutti i concorrenti dal campo in guisa da conquistare il monopolio, dall'altro l'integrazione industriale. Il primo di questi scopi è comune a tutti i sindacati; all'integrazione industriale mirano invece soltanto quelli, i quali poggiano sopra sicure basi economiche.

La tendenza dei *trusts* a costituirsi in posizione monopolistica si delinea, come sappiamo, fin nel periodo della loro preparazione ed organizzazione. Uno degli argomenti più persuasivi che i promotori mettono innanzi per indurre industriali e banchieri ad accettare i loro progetti di fusione, consiste appunto nel promettere l'elisione della concorrenza e il monopolio dell'offerta. « Che cosa vi dissero i promotori circa gli scopi del sindacato? » chiede all'industriale Griffith, un fabbricante di latta, il presidente della Commissione industriale. — « Essi, risponde l'interpellato, ci diedero ad intendere che se il *trust* si fosse costituito, avrebbe raggiunto il controllo assoluto del mercato. — Lo scopo, adunque, riprende il presidente, era di annullare la concorrenza ed alzare i prezzi? — Naturalmente, risponde il Griffith, essi non si espressero in modo così esplicito, ma ci dissero in altra forma la stessa cosa » (1).

Ma questa tendenza iniziale dei *trusts* assume tutte le parvenze di una corsa al monopolio nelle lotte che essi combattono contro i competitori. allorchè si siano stabilmente organizzati. Il promotore, quale che sia la sua abilità, non sempre riesce a collegare in un unico complesso economico tutte le aziende interessate nello stesso ramo d'industria, e anche quando questo scopo sia raggiunto, avviene non di rado che accanto al *trust* sorgano altre imprese. In questi casi contro i produttori indipendenti il *trust* muove una guerra accanita per costringerli a liquidare o ad affiliarsi alla coalizione.

I metodi di lotta cui ricorrono i sindacati sono assai svariati; ricorderemo i principali, perchè ci pare

(1) Cfr. SHERWOOD MEADE, art. cit., negli « Annals of the American Academy ecc. », novembre 1900, pag. 15, nota.

illustrino un lato assai interessante del movimento sindacale americano.

Un procedimento che sembra al Clark irresistibile, è la discriminazione dei prezzi locali. Le imprese indipendenti non hanno, in genere, la stessa ampiezza e la stessa sfera d'azione del *trust* e non possono muovergli concorrenza che in una zona relativamente ristretta del mercato. Ora in questa appunto il *trust* ribassa i suoi prezzi, anche al disotto del costo se è necessario, e si rifà delle spese che questa guerra gl'infligge elevando i prezzi nelle altre zone del mercato. È appunto questa tattica (*underselling*), comune alla maggior parte dei *trusts*, che spiega la divergenza di prezzo che generalmente ciascuno dei prodotti sindacati presenta in uno stesso momento sul mercato americano. Se si guarda nello stesso giorno al prezzo del *kerosene* (uno dei prodotti secondarii della distillazione del petrolio) in città diverse del Michigan e dell'Ohio, si nota che in quelle in cui la compagnia del petrolio trova concorrenza di altri produttori, il prezzo oscilla da 4 3/4 a 6 1/2 *cents* per gallone, mentre oscilla, invece, tra 7 3/4 e 8 3/4 *cents* in quelle città in cui domina da sola il mercato (1). E nessun dubbio può sussistere sulla interpretazione di questi dati, quando si abbia presente la deposizione resa da molti testimoni dinanzi alla Commissione industriale. Il presidente del *trust* dello zucchero e quello della *National Salt Union* ammisero candidamente che lo scopo dell'*underselling* è quello di sopprimere ogni concorrenza (2). Su questo soggetto, del resto, la Commissione industriale rac-

---

(1) Riportato in HOURWICH; si confronti l'art. *Trusts and prices* negli « Annals » citati, novembre 1902, pag. 140.

colse numerosi dati, sui quali avremo agio di ritornare in seguito.

Altre volte i *trusts* che per le grandi masse di materia prima elaborata possono produrre diversi gradi o qualità di una stessa merce, cercano di eliminare i concorrenti differenziando studiatamente non già i prezzi locali, ma quelli delle varie specialità prodotte. Essi sacrificano quella qualità che producono in concorrenza con le imprese rivali, elevando il prezzo delle qualità di cui posseggono il monopolio.

E ostacoli anche più gravi i sindacati pongono alla espansione delle imprese rivali imponendo ai commercianti all'ingrosso e al dettaglio di fornirsi esclusivamente alle proprie fabbriche e di astenersi da ogni relazione colle imprese indipendenti. E questo procedimento, nuovo nelle lotte del capitale, risponde, per qualche parte, a uno dei metodi assai frequenti nelle lotte del lavoro, per cui gli operai unionisti si rifiutano di lavorare con i non unionisti provocandone il licenziamento da parte degl'imprenditori. Per rendere più efficace il loro divieto i *trusts* ricorrono al boicottaggio contro i commercianti che trasgrediscono i loro ordini e premiano, invece, con *rebates* ed altre concessioni, coloro che si mostrano ligi ai loro voleri.

Questi metodi di concorrenza, connessi alla maggior parte dei *trusts*, sono giudicati da molti scrittori assai severamente; e il Clark, che li prende in esame in un suo articolo qualificandoli come « manovre predatorie » dei *trusts*, giunge perfino a domandarsi se si debba o no proibirli con apposite leggi. Ma a parte le difficoltà pratiche insuperabili in cui leggi di tal fatta sono destinate ad urtare, a noi sembra che quei procedimenti, sebbene moral-

mente condannabili, siano in regime di libertà industriale affatto leciti e non possano cadere sotto alcuna sanzione materiale. La tattica dei *trusts*, se ben si guarda, è una manifestazione delle stesse forze operanti nelle varie zone dell'industria sommesse alla concorrenza. Il *trust* usa compiutamente, e senza alcuno scrupolo, dei vantaggi che la sua posizione gli conferisce nella lotta, al modo stesso che praticano in ogni altro ramo d'affari tutte le economie dissociate e concorrenti; senza dubbio la competizione che si svolge nelle industrie non sindacate avvantaggia i consumatori, mentre quella che ha termine con la vittoria del *trust* ridonda in loro danno, ma ciò non muta l'essenza della concorrenza, in modo che essa possa giudicarsi lecita nell'un caso e illecita nell'altro (1).

In questo senso appunto decise parecchi anni or sono la *Court of Appeals* inglese in una causa intentata dalla *Mogul Steamship Company* contro compagnie rivali, strette in sindacato, che avevano ribassati straordinariamente i noli. La Corte, con una elaborata sentenza, confermò il pronunziato del giudice di prima istanza, che non aveva ravvisato nell'*underselling* alcun elemento punibile. Pur nel campo della concorrenza lecita, essa affermava, è così difficile assegnare limiti alla lotta economica come alle onde del mare. Ed aggiungeva che « l'uso generale del commercio è di sacrificare la raccolta di un anno come semenza per fare dei guadagni futuri e che non si può incriminare alcuno pel fatto di vendere a un prezzo più basso di quello che può sembrare rimuneratore » (2).

---

(1) S. A. Hobson, *The evolution of modern capitalism*. New-York, 1902, pag. 146.

(2) Estensore della sentenza fu lord Bowen. Uno dei giudici, lord

Ma se in regime di piena libertà industriale devesi riconoscere l'assoluta incolpabilità dei *trusts* per i metodi di lotta fin qui ricordati, non può dirsi lo stesso per altri mezzi veramente fraudolenti e delittuosi, cui essi talvolta ricorrono per schiacciare ogni concorrenza. Documenti irrefragabili dimostrano in questo riguardo, che i *trusts* organizzano un esoso spionaggio in danno delle imprese rivali, si procacciano illeciti favori dalle pubbliche amministrazioni, commettono ogni sorta di abusi e di violenze. Qualche volta si son viste perfino saltare in aria delle fabbriche che avevano osato contrapporsi ad un *trust;* e veramente tipico è il caso della *Standard Oil Company* che per impedire ai raffinatori indipendenti di costruire delle canalizzazioni pel trasporto del petrolio, mandò 100 uomini armati di tutto punto e provveduti di dinamite e di un cannone, perchè scacciassero gli operai adibiti a tale costruzione e distruggessero i lavori iniziati (1).

Ma sorvoliamo su questo punto. Nella loro corsa al monopolio i *trusts* non si basano soltanto sulla forza che loro deriva dalla quantità dei capitali, dalla concentrazione dell'industria, dall'abile direzione, ma trovano due poderosi alleati nelle compagnie ferroviarie e nelle tariffe protezioniste.

È un fatto oramai fuori discussione che nel trasporto dei loro prodotti i *trusts*, e in genere tutte le

---

Esher, fu di opposto parere allegando che « la coalizione aveva abbassato i noli molto al di sotto di ciò che comportava il suo scopo commerciale, a un saggio così basso, che se avesse dovuto continuare, si sarebbe certo rovinata ». Si confronti per maggiori particolari C. Jannet, *Le capital, la spéculation et la finance au XIX siècle*, pag. 213 e seg.

(1) Molti casi di questo genere possono riscontrarsi nell'opera del Lloyd, *Wealth against commonwealth*. È la più fiera requisitoria contro i *trusts;* è stata ristampata in diverse edizioni e paragonata, per la sua popolarità, alla *Capanna dello zio Tom* della Beecher Stowe.

grandi imprese, godono per parte delle ferrovie uno speciale trattamento mediante la concessione di tariffe di favore (*freight discriminations*), negate alle imprese minori. Il legislatore credè di troncare alla radice questo privilegio concesso ai grandi speditori con la promulgazione dell'*Interstate commerce Act* del 1887, che prescrisse uniformità di trattamento per tutti i clienti delle ferrovie e istituì una speciale Commissione di vigilanza. Ma fu una pura illusione. I legami che avvincono *trusts* e ferrovie non furono punto spezzati e la Commissione industriale, nominata nel '98, ha potuto constatare come pure attualmente le ferrovie subordinano l'applicazione delle tariffe alla persona degli speditori. Il fallimento della legge dell'87, che pure comminava gravi ammende e la prigione contro i trasgressori (1), trova facile spiegazione in poche considerazioni di indole economica. La concessione di tariffe preferenziali non è in genere il risultato di una imposizione, ma di un contratto in cui gli utili sono reciproci (2). Vi è opportunità ed interesse per le ferrovie di favorire i grandi affari. In moltissimi casi i grandi speditori possono non soltanto assicurare la continuità del traffico e la stabilità dei profitti, ma anche diminuire il lavoro e le spese delle compagnie ferroviarie adat-

---

(1) Queste sanzioni penali, però, secondo il Lloyd, sarebbero state applicate una volta sola e contro un capitano di cabottaggio che ebbe l'audacia di elevare le sue tariffe in danno di una compagnia ferroviaria.

(2) Molte volte però i *trusts* abusano della loro posizione per dettare alle compagnie contratti leonini. Il *trust* del petrolio che molto si giovò, nel periodo della sua costituzione, dell'aiuto concessogli dalla *Pennsylvania Railroad*, appena formato le impose una riduzione della tariffa da 35 a 10 soldi per barile, minacciando, in caso di diniego, di costruire una conduttura propria. E pretese, oltre a ciò, che sui 35 soldi riscossi dai produttori rivali, la compagnia gliene cedesse 25 a titolo di indennità per la rinunzia alla costruzione della conduttura. Riportato in FLORA, *I sindacati industriali*, pag. 28.

tando le loro spedizioni alle esigenze del traffico e accordandosi sulle vie da seguirsi (1). Sono adunque le condizioni economiche dei *trusts* e in genere delle maggiori imprese, che loro consentono di domandare ed ottenere tariffe di preferenza, negate ai piccoli speditori. Non molto tempo fa il presidente di una compagnia ferroviaria scriveva a un fabbricante suo amico: « io spero che verrà il giorno in cui potrò accordarvi le stesse tariffe che gode il vostro grande competitore; oggi non posso » (2).

S'intende poi che la concessione di tariffe di favore si può mascherare con molteplici sotterfugi; basta che la compagnia faccia passare le merci da una categoria ad un'altra delle tariffe dei trasporti, o segni sulla nota di spedizione un peso inferiore al vero (*underbilling*), o restituisca a fine di gestione la differenza tra la tariffa ordinaria e quella di favore, perchè la concessione passi inosservata. Nè mancano metodi anche più ingegnosi. La *Standard Oil*, che fornisce alle ferrovie gli olii lubrificanti, riceve in pagamento, da quelle con cui è d'accordo, prezzi superiori ai normali. Altre volte, poi, i *trusts* sono avvisati che alla tale o tal'altra epoca le tariffe saranno abbassate e mentre essi attendono, per fare le spedizioni, l'introduzione delle tariffe ridotte, i concorrenti, ignari, continuano le loro operazioni e si trovano così in condizione d'inferiorità nella lotta economica.

Ma le modalità con cui le ferrovie eludono la legge, non hanno per noi alcun interesse; ciò che importa rilevare è che il trattamento di favore di

(1) Molto obbiettivo su queste punto è il JENKS, op. cit., pag. 52.

(2) Riportato in PROUTY, *Railways descriminations and industrial combinations*, negli « Annals of the American Academy », gennaio 1900.

cui godono, nel trasporto dei loro prodotti, i *trusts*, ha una speciale importanza nello stabilire e consolidare il loro monopolio sul mercato. Come osserva uno scrittore, che ha speciale competenza in questa materia, « se noi potessimo penetrare nei segreti dei *trusts* odierni, le cui gesta suscitano così vive apprensioni, troveremmo una spiegazione del loro minaccioso sviluppo nel metodo sistematico con cui essi hanno saputo sottrarsi al carico integrale delle spese di trasporto » (1). Basterebbe riflettere che le ferrovie hanno carattere monopolistico per comprendere come il loro aiuto possa in molti casi costituire in posizione di monopolio gl'industriali favoriti. Ma questo punto, su cui esiste in America una vera letteratura, è stato illustrato con molteplici considerazioni ed esempii. Il Prouty pone in evidenza in tal riguardo due circostanze ignote, in genere, a coloro che non vivono nel mondo degli affari: il margine limitatissimo al quale oggidì si trattano gli affari e le conseguenze economiche ragguardevoli, che ha ogni modificazione sia pur lieve delle tariffe. Oggidì sopra piccole quantità smerciate il guadagno del produttore o commerciante è infinitesimale: bisogna supplire con le grandi quantità esitate al minimo profitto unitario, bisogna compiere cioè una lunga serie di atti di trasporto e in tali condizioni ogni riduzione anche minima di tariffe ha effetti notevoli sull'entità del costo. Il produttore che usa di mezzi di trasporto più economici, viene per ciò a trovarsi in una posizione privilegiata; egli ha in sua mano un'arma contro cui non valgono, in

(1) M. A. KNAPP, *Railways pooling*. Estratto dagli « Annals of the American Academy », agosto 1896, pag. 134. Il Knapp è stato per molti anni presidente della Commissione del traffico.

certi limiti, tutti gli sforzi dei concorrenti per non essere soverchiati.

Abbiamo veduto per quali vie sia resa nulla od illusoria la concorrenza interna. In tali circostanze unico freno per i *trusts* potrebbe essere la concorrenza estera; il mercato è tanto più difficile a controllarsi, quanto più è esteso, e il libero scambio, o l'esistenza di tariffe semplicemente fiscali, ostacolerebbe il consolidarsi del monopolio dei *trusts*. Ma il protezionismo americano, il più rigoroso di quanti oggi esistano, isolando il mercato nazionale, facilita la distruzione della concorrenza interna ed il predominio delle coalizioni capitalistiche.

Studiando gli atteggiamenti che assumono, negli Stati Uniti appunto, sindacati e protezionismo, il Rabbeno notava come questi due fenomeni derivanti dall'identica causa, la crisi generale che pervade l'economia capitalistica sotto la pressione della rendita di monopolio, si presentano legati tra loro da un intimo nesso, in forza del quale si sostengono a vicenda e si danno incremento l'un l'altro. « La protezione, infatti, limitando la concorrenza internazionale, rende più agevole lo stabilimento ed il mantenimento delle coalizioni, mentre queste, alla lor volta, limitando la concorrenza interna, agevolano alla protezione l'asseguimento degli scopi effettivi che essa si propone » (1). Se pure non voglia ammettersi la dottrina con cui il Rabbeno spiega l'origine ed il significato dei *trusts* americani, non può dirsi meno vero il rapporto di connessione che egli scorge, nel momento presente, tra protezionismo e *trusts*. Chiunque abbia nozione della letteratura

---

(1) RABBENO, *Protezionismo americano*, pag. 310.

americana sui *trusts*, sa come le tariffe formino parte integrante del loro programma economico e come essi lottino *unguibus et rostris*, perchè niuna pietra sia tolta all'edificio dei dazii così sapientemente costruito.

2. Passiamo all'altro punto di cui dobbiamo occuparci in questo capitolo: l'integrazione industriale.

È un fatto ben noto che nell'economia odierna, costituita sulla base del lavoro diviso, le imprese appartenenti a un dato ramo d'industria, pur essendo giuridicamente autonome, dipendono, dal punto di vista economico, da una lunga catena di imprese dalle quali debbono trarre i varii elementi occorrenti alla produzione: le materie prime, greggie o a un certo stadio della loro elaborazione, gli attrezzi e le macchine, il combustibile e altre materie sussidiarie, ecc. L'integrazione industriale implica il raggruppamento — intorno al nucleo centrale del *trust*, costituito da imprese identiche e concorrenti — di altre imprese che attendono a stadii diversi della stessa produzione e che possono considerarsi rispetto alle prime complementari o strumentali; e dà luogo, nel suo svolgimento, alla costituzione di grandi complessi economici, in cui le varie parti già rese autonome dalla divisione del lavoro e collegate dal solo vincolo dello scambio, si riuniscono più o meno strettamente le une alle altre.

L'integrazione industriale non è un fatto nuovo nel campo economico. La società anonima, consentendo la disposizione di masse ingenti di capitali, rese possibile alle maggiori imprese di ingrandirsi in via collaterale ed assumere accanto alla formazione del proprio prodotto anche quella di beni connessi, e sopratutto in America questo processo già era avanzato. Ma finchè le imprese compiono isola-

tamente la propria funzione produttiva, l'integrazione industriale non può avere quella estensione ed economicità cui la conducono i *trusts*, che fondono in un tutto organico interi rami d'industria. Ma vediamo più da vicino come si svolge, in riguardo alle coalizioni, questo processo.

Il *trust* sorge in un certo stadio della produzione di una data ricchezza assorbendo imprese identiche. Ma questo assorbimento che si traduce in un aumento omogeneo di tutti i fattori di produzione e concentra l'industria in quadri vastissimi, fa scorgere la convenienza di modificare le dimensioni del sindacato collegandolo così nel riguardo tecnico che amministrativo con imprese connesse.

Il *trust* pensa anzitutto ad assicurarsi la materia prima, attraendo nella propria orbita aziende che attendono a produrla; e in molti casi ciò importa che esso si interessi alle industrie più svariate. Così, per esempio, nelle industrie che elaborano prodotti di ferro od acciaio, l'integrazione industriale implica l'assunzione di miniere di ferro e di carbone, di cave di calce, di fornaci di *coke*, di alti forni per la produzione della ghisa, ecc. Il bisogno di aprire sicuri sbocchi ai proprii articoli impone poi ai *trusts*, che non confezionano prodotti atti al consumo, di interessarsi altresì nelle imprese per le quali questi prodotti costituiscono beni strumentali; ed anche questo scopo può richiedere la loro penetrazione in industrie assai diverse.

Ma l'accentramento non si verifica soltanto in linea retta, non abbraccia soltanto quegli stadii della produzione, che appaiono anelli di una stessa catena nella elaborazione del prodotto ultimo, ma si estende altresì ai processi che sono i più distanti da tale elaborazione in senso stretto, fino a comprendere la

produzione diretta delle macchine, stromenti e accessorii necessarii nelle varie fasi produttive, l'assunzione di linee ferroviarie e di navigazione, ecc.

Questo successivo ingrandimento delle dimensioni del *trust* si fa o mediante nuovi impianti o con gli stessi processi mediante i quali sorgono i *trusts*, con l'acquisto, cioè, per parte di questi, del capitale azionario di altre imprese o mediante vere e proprie fusioni.

Dopo aver collegato le imprese che concorrono per vie diverse e collegantisi alla confezione del prodotto ultimo, il *trust* diviene una impresa dotata di autarchia, un'impresa, cioè, che trova in se stessa tutti gli elementi per esplicare la propria attività economica.

Ma l'accentramento industriale, il *trust-system*, come dicono gli americani, non si arresta a questo punto. I *trusts* meglio costituiti tendono a procurarsi una posizione dominante nelle imprese più svariate investendo i proprii capitali nell'acquisto di una serie di titoli di altre società e interessandosi nelle nuove creazioni che offrano maggiori probabilità di successo. E questa loro penetrazione in una zona sempre più vasta dell'industria ci ricorda, per il processo con cui si svolge, il piano di « libera socializzazione » con cui il Solvay proponeva d'introdurre nelle imprese private la partecipazione dello Stato (1).

(1) Nel suo progetto di libera socializzazione presentato nel 1899 al Senato del Belgio, Ernesto Solvay, un eminente pensatore ed uomo politico belga, fondatore dell' *Istituto di sociologia* di Bruxelles, proponeva di socializzare le imprese esistenti nel campo della produzione e principalmente quelle di nuova fondazione, introducendovi grado a grado la partecipazione dello Stato. Lo Stato dovrebbe prendere a prestito, al saggio corrente d'interesse, tutto il danaro che gli venisse confidato, e dovrebbe investirlo come azionista quasi passivo nell'industria. Con tale sistema, dice il Solvay, l'iniziativa individuale sarebbe integralmente rispettata,

Un esempio stupendo del fenomeno di cui discorriamo, si ritrova nella *Standard Oil Company*, il gigantesco sindacato petroleifero della Pensilvania, il « padre del *trust-system* », secondo una frase del suo eloquente denunziatore, il Lloyd (1).

La produzione del petrolio si scinde in tre stadii distinti: l'estrazione del minerale greggio — la raffinazione — il trasporto del petrolio greggio alle raffinerie e del prodotto elaborato sui mercati di consumo; e notiamo che il trasporto rappresenta in questa industria una parte assai importante, per i caratteri del prodotto, che è ingombrante e pericoloso. Questi tre processi erano all'origine disseminati presso tre categorie diverse di imprese, collegate tra loro dal solo vincolo dello scambio; la stessa *South Improvement Company*, fondata dal Rockefeller e che fu il nucleo centrale del *trust*, si dedicava alla sola operazione della raffineria ed era tributaria delle ferrovie, che però le accordavano tariffe di favore.

Attualmente il *trust* concentra in sè tutti i processi, che concorrono alla confezione del prodotto ultimo. Oltre le raffinerie situate nello Stato di Indiana e nei maggiori porti dell'Atlantico, possiede pozzi e terreni petroleiferi *(oil fields)* negli Stati di Pennsylvania, di Ohio, Kentuky, Virginia e Texas (2); un sistema complicato di canalizzazioni

e lo Stato colla sua opera socializzatrice avrebbe la certezza matematica di realizzare grandi guadagni, perchè è incontestabile che se vi ha capitalisti singoli che subiscono delle perdite, l'insieme della produzione capitalistica realizza necessariamente dei profitti. Si vegga in proposito E. VANDERVELDE, *Le collectivisme et l'evolution industrielle*, 1900, pag. 222 e seg.

(1) Il libro del Lloyd è quasi tutto dedicato all'esame del *trust* del petrolio.

(2) Fino a pochi anni or sono le imprese di estrazione del petrolio

estendentesi per migliaia di chilometri, alcune linee ferroviarie tra i principali centri petroleiferi e una flotta di vagoni-cisterne, che trasportano il prezioso illuminante nelle regioni più lontane del mondo. Alle gigantesche raffinerie (notevolissima fra tutte quella di Whiting, che si estende per un'area di 128 ettari ed è in grado di depurare 2520 metri cubi di petrolio per volta) sono annesse fabbriche di barili, casse di imballaggio, lambicchi, pompe e quanto altro possa occorrere nella produzione; laboratorii ove chimici provetti sottopongono le varie operazioni a un accurato esame scientifico e ricercano sempre nuovi perfezionamenti: impianti telegrafici e telefonici, gazometri, ecc.

Accanto al petrolio raffinato e alla gassolina, che sono i prodotti principali della raffineria e che possono essere egualmente ottenuti nei grandi e nei piccoli stabilimenti, il *trust* si è messo in grado di elaborare e lanciare sul mercato circa 300 prodotti secondarii, lubrificanti, combustibili, coloranti, ecc. per massima parte sconosciuti (1), ed estende sempre più la sfera della propria attività economica avendo impreso a fabbricare, per lo smercio, lampade, fornelli, motori a petrolio, ecc. L'organizzazione del processo produttivo non ha distolto il *trust* dall'ingerirsi nei sistemi di spaccio. Esso cerca con ogni mezzo di sottoporre al proprio controllo il commercio

erano indipendenti e il *trust* si limitava a controllare il mercato del prodotto greggio. Da qualche anno a questa parte esso va estendendo la sua dominazione sui terreni petroleiferi in tutte le parti del mondo; ovunque il telegrafo annunzia la scoperta di nuovi giacimenti, nella penisola di Malacca, nell'Alaska, nel Chilì, nel Birma superiore, ecc., il *trust* spedisce i suoi emissarii e accaparra le fonti di produzione, prima che sia possibile la costituzione di imprese concorrenti.

(1) Von Halle, *Trusts or industrial combinations*, ecc., pag. 67.

all'ingrosso e quello al dettaglio, boicottando i commercianti che non si sottopongono alle sue prescrizioni, concedendo sconti e facilitazioni agli altri e aprendo proprie rivendite nelle maggiori città dell'Unione.

Ma il lato più interessante dell'azione economica della *Standard Oil* resta pur sempre la sua penetrazione nelle zone più diverse del campo industriale. Essa ha pensato, anzitutto, ad estendere la sua influenza in società elettriche e del gas per evitare la pericolosa concorrenza che possono muovergli nel campo della illuminazione. È col suo concorso, inoltre, che si sono costituiti i *trusts* dell'acciaio e dell'oceano e vincoli più o meno saldi la collegano altresì a ferrovie, miniere, telegrafi, costruzioni marittime, ferriere, ecc. Perfino in società che speculano sui terreni da costruzione, e nell'industria degli *hôtels*, fiorente nelle stazioni balneari della Florida, può rilevarsi la cointeressenza della *Standard Oil*.

« L'accumulazione della ricchezza della *Standard Oil* — nota un distinto scrittore socialista — segue lo sviluppo progressivo e automatico descritto da Marx. I suoi enormi beneficii lasciano un margine annuale di 250 milioni, che viene investito nell'acquisto di nuovi valori industriali e che concorre così ad accrescere ancora i suoi beneficii » (1).

In proporzione minori il sindacato dello zucchero presenta gli stessi fenomeni. Anche esso ha comperato linee ferroviarie ed aziende svariate ed è interessato in una quantità di imprese tra cui vi ha banche, ferrovie, il *trust* delle farine degli Stati di Minneapolis e New-York, i *tramways* di Providenza, il *trust* dei grandi magazzini di Brooklyn, ecc. I

(1) P. LAFARGUE, *Les trusts americains*, pag. 48.

bilanci pubblicati in fin d'anno dalla compagnia dello zucchero e dalla *Consolidated Tobacco Company* mostrano che queste due compagnie hanno comperato valori di altre società l'una per 227 e l'altra per 258 milioni di lire.

Ma i fasti di questi sindacati e della stessa *Standard Oil* impallidiscono di fronte alla grandiosità di un sindacato di formazione assai più recente, a cui pure manca la base monopolistica del *trust* del petrolio: la corporazione dell'acciaio.

Nell'industria del ferro e dell'acciaio e particolarmente in taluni dei rami in cui essa si scinde (nella fabbricazione delle rotaie, ad es.), gli accordi tra i produttori sono stati sempre fiorenti sia per regolare la condotta di imprese analoghe e concorrenti, sia per collegare imprese connesse da quelle che attendono all'estrazione del carbone e dei minerali di ferro a quelle che confezionano i prodotti pronti al consumo. L'integrazione industriale, che costituisce un bisogno sempre più avvertito delle maggiori industrie odierne, ha trovato nella metallurgia il suo maggior campo di esplicazione. Fin dal 1882 Andrew Carnegie, il quale era già a quell'epoca uno dei maggiori metallurgici americani, iniziò la politica dell'integrazione, acquistando il capitale azionario della *Frick coke Company*, che possedeva miniere carbonifere e fornaci di *coke* nella regione di Connellsville. Il primo *trust* dell'acciaio (1897), che segnò una vera rivoluzione nelle condizioni dell'industria metallurgica americana, attuò in modo anche più perfetto l'integrazione dei varii stadii della metallurgia sotto un controllo unico.

Esso sorse mediante l'unione tra Carnegie, che occupava il primo posto tra i fabbricanti di acciaio Bessemer, e Rockefeller che aveva il monopolio delle

ricche miniere di ferro del lago Superiore e possedeva una flotta sui grandi laghi pel trasporto del minerale. Ma nè questo *trust*, nè i *pools* effimeri che lo precederono, ebbero vero carattere monopolistico.

Il movimento di concentrazione diretto a fondere in un'unica compagnia imprese analoghe ed a conquistare il monopolio sul mercato si affermò con grande slancio nelle industrie metallurgiche negli anni 1898 e 99, che rappresentano il periodo più intenso del *trust movement*. Accanto alla compagnia Carnegie sorsero, successivamente, una grande società per la costruzione degli articoli di latta, un'altra per le rotaie, un'altra per il fil di ferro, ecc. Alla fine del 1900 nella regione industriale che si estende dalla Pensilvania all'Illinois e che costituisce il centro della metallurgia americana, la produzione del ferro e dell'acciaio era ripartita tra sette gigantesche compagnie nel modo seguente:

Denominazione	Capitale in dollari — milioni	Prodotto sindacato
Federal Steel Company	200	Rotaie
National Steel Company	60	Accciaio in sbarre, traverse e placche.
National Tube Company	80	Tubi in ferro, acciaio, ghisa.
American Steel and Wire Co. . .	90	Fil di ferro in tutte le sue varietà, chiodi, ecc.
American Tin-Plate Co.	250	Articoli varii di latta.
American Steel Hoop Co	265	Cerchi e lamine.
American Steel Sheet Co.	260	Lamiere.

La coesistenza di queste grandi società, cui si opponeva la compagnia Carnegie, doveva necessariamente condurre degli attriti e dei conflitti di interesse pei mutui legami di dipendenza esistenti tra queste imprese e per la facilità, per ciascuna di esse, di uscire dai confini della propria specialità ed inva-

dere il campo di altre imprese. All'inizio del 1901 la compagnia Carnegie si apparecchiò per la fabbricazione dei tubi cui si era dedicata la *National Tube Company*, e il *trust* del fil di ferro e quello delle rotaie mostrarono l'intenzione di estendere la propria sfera d'azione ad altre specialità della metallurgia. Si sarebbe avuto un periodo di concorrenza sfrenata con tutte le conseguenze che essa include nella zona della grande industria. Ad evitare questo pericolo Pierpont Morgan concepì il progetto di coordinare l'azione di tutte queste imprese collegandole in un unico complesso economico sottoposto a una sola direzione. L'attuazione di questo progetto fu possibile e rapida stante la comunanza degli azionisti e anche degli amministratori di molte di queste imprese. Tutti i sindacati metallurgici erano in realtà în dominio di tre gruppi finanziarii: il gruppo Morgan, il gruppo Moore e quello Carnegie-Rockefeller, i quali non tardarono a mettersi d'accordo. Il 25 febbraio 1901 sorse la nuova corporazione dell'acciaio fondata secondo le leggi dello Stato di New-Yersey. La forma prescelta dagli organizzatori fu quella dell'*holding trust*. La *Steel Corporation* non possiede alcuna proprietà e non esercita direttamente alcuna industria; essa detiene semplicemente la maggior parte del capitale azionario delle diverse società e ciò la pone in grado di esercitare su di esse un potere assoluto.

Le proporzioni del nuovo sindacato sono veramente gigantesche. Esso possiede 149 acciaierie, 78 alti forni, 18,000 forni di coke, 36,000 ettari di terreno carbonifero e 12,000 ettari di altre terre. Nonpertanto appena costituito esso ha assorbito altre imprese metallurgiche, come la *Shelby tube Company*, che fabbrica tubi per biciclette; l'*American bridge Company*, che attende alla costruzione di ponti me-

tallici; l'*Union Steel,* che confeziona prodotti varii di ferro ed acciaio, ecc. E la lista potrebbe continuare per un pezzo. Basti dire che in pochi mesi il *trust* ha elevato il suo capitale originario di dollari 1,154,000,000 (5 miliardi e 770 milioni di lire) a 1,404,000,000 (7 miliardi e 20 milioni di lire), e che la sua produzione ammonta attualmente a 9 milioni di tonnellate di prodotti finiti; rappresenta cioè il 90 per cento di tutti i prodotti in ferro ed acciaio americani e il 45 per cento, circa, della produzione mondiale del ferro e dell'acciaio.

Dopo essersi annessa, per tal guisa, la quasi totalità delle imprese metallurgiche dell'Unione, il *trust* dell'acciaio si è andato sempre più estendendo nelle industrie complementari e strumentali. L'integrazione industriale, come abbiamo rilevato, non era nella metallurgia americana una novità e molte delle compagnie da noi ricordate già possedevano miniere, ferrovie, ecc. Il *trust* ha attuato nel modo più completo questa concentrazione dei varii rami della produzione. Per sopperire ai bisogni della sua immensa e svariata produzione senza ricorrere ad imprese indipendenti, esso è andato accaparrando sempre nuove miniere di ferro, stagno, carbone nel Minnesota, nella regione dei grandi laghi e fin nel Messico. Già si è giunti al punto che i prodotti minerarii eccedono i bisogni del *trust*, sicchè questo può porli in vendita sul mercato.

Tutti gli sforzi dei direttori del *trust* sono ora rivolti ad acquistare un'influenza preponderante nelle imprese che assorbono i prodotti svariati della metallurgia. Sospinti dalla necessità di piazzare le migliaia di tonellate di rotaie e scambii ferroviarii, di traverse, masselli, placche, ferramenta, ecc., essi si adoperano con una tenacia e una intelligenza vera-

mente superiori per legare più o meno intimamente al *trust* ferrovie e cantieri navali, compagnie elettriche e *tramways*, costruzioni edilizie e imprese meccaniche. I nomi di Morgan, di Schwab, di Philipps, di Gary, che costituiscono lo stato maggiore del *trust,* si incontrano negli affari più diversi, che si trovano così collegati. L'*U. S. Shipbuilding C.o* presieduta dal Morgan e il *trust* delle costruzioni edilizie presieduto dallo Schwab sono un'appendice del *trust* dell'acciaio; e da questo pure dipendono la *Allis Chalmers C.*, o *trust* delle macchine (capitale 50 milioni di dollari; produce strumenti e macchine per lavori minerarii), a capo della quale è il Gary; la *Chicago pneumatic tool C.*, che ha nel suo comitato esecutivo Carlo Schwab; l'*American Steel Foundries* e mille altre.

Siccome osserva uno scrittore, l'èra dei *trusts* limitati ad imprese analoghe e concorrenti è ormai trascorsa; i *trusts* più recenti si costituiscono per gruppi di industrie connesse e di fusione in fusione tendono a concentrare il dominio dell'industria americana in cinque o sei gigantesche compagnie unite tra loro (1).

Non ci diffonderemo in altri dati. Le pagine precedenti ci pongono in grado di dare un sicuro giudizio sul fenomeno che andiamo studiando. Considerata dal punto di vista strettamente economico, l'integrazione industriale presenta incontestati vantaggi; essa, infatti, consente ai *trusts* di mantenere ed anzi raffinare la specificazione dei varii processi e stadii produttivi eliminando gl'inconvenienti che questa specificazione porta con sè nell'attuale organizzazione economica, fondata sul lavoro diviso. Una

(1) E. MARTIN SAINT-LÉON, *Cartells et Trusts*. Paris, 1903, pag. 191.

impresa che attende a un unico stadio della produzione, può facilmente perdere di vista la richiesta del proprio prodotto ed oltre a ciò trovasi a lottare, per quanto riguarda il suo costo, contro un elemento le cui fluttuazioni sono difficilmente prevedibili. È una condizione assai sfavorevole, se si pensi che alcune tra le materie prime più importanti formano oggetto di speculazioni e di manovre di borsa.

Subordinando ad un'unica direzione imprese variamente tra loro connesse, il *trust* non soltanto rende fisse ed esattamente valutabili le proprie spese di produzione, ma può a norma della richiesta del prodotto compiuto determinare la quantità dei prodotti complementari e strumentali e riuscire nell'industria assai meglio di imprese che attendano isolatamente ad ogni singola produzione (1).

Ma considerata da un punto di vista più elevato e nella forma con cui è attuata dai *trusts*, l'integrazione industriale provoca conseguenze assai dannose e costituisce un vero pericolo sociale. Essa, infatti, associata al *trust movement*, ha per effetto di ridurre nelle mani di poche individualità il controllo della grande industria americana. Ciò che è ancora più straordinario della colossale capitalizzazione dei *trusts* — osserva il Lafargue — è il ristretto numero di persone che senza controllo, senza mandato, senza responsabilità hanno la gestione di queste centinaia di milioni (2).

Come è facile infatti rilevare, i consigli di direzione e di amministrazione delle maggiori compagnie sono in potere di pochi gruppi finanziarii ca-

---

(1) Si vegga su questo punto l'art. cit. di Pantaleoni e le *Istituzioni* di Graziani, pag. 289-90.

(2) LAFARGUE, op. cit., pag. 9-10.

pitanati, in prima linea, da Morgan, Rockefeller, Harriman, Vanderbilt, Gould.

Secondo un calcolo del corrispondente americano dell'*Economista inglese* (1901), la metà circa del capitale americano investito in ferrovie, banche, imprese industriali (8 miliardi di dollari, cioè, sopra 17) sarebbe sotto il controllo dei cinque miliardarii ora ricordati (1). E questo calcolo trova ampia conferma in una recente pubblicazione di uno scrittore americano che porta il titolo suggestivo: *The Morganization of Industry*. Secondo il Moody, che è l'autore di questa pubblicazione, Pierpont Morgan esercita da solo una influenza preponderante sopra 13 compagnie ferroviarie che hanno un capitale di 3 miliardi di dollari e una rete di 88,000 chilometri di via ferrata, eguale per sviluppo alle reti della Germania e dell'Inghilterra prese insieme, e domina direttamente la corporazione dell'acciaio, quella delle costruzioni edilizie, il *trust* della gomma e delle biciclette e la *General electric C.o* (la più grande compagnia elettrica del mondo) con una capitalizzazione di quasi due miliardi di dollari. E non entrano in questo computo centinaia di istituti finanziarii, di società di assicurazioni e di altre imprese, su cui pure il Morgan estende la sua influenza per mezzo dei suoi soci e dipendenti (2).

In tal guisa l'organizzazione unitaria della produzione costituisce il piedistallo di un nuovo feudalismo non meno potente dell'antico e che domina, come vedremo, non soltanto la vita economica, ma anche quella morale e politica della grande repubblica americana.

---

(1) Riportato in RAFFALOVICH, *Trusts, cartells et syndicats*, pag. 130, nota.

(2) Si vegga l'appendice dell'opera citata del Lafargue.

CAPITOLO III.

L'AZIONE DEI TRUSTS NEL CAMPO DELLA PRODUZIONE E DELLA CIRCOLAZIONE DEI PRODOTTI.

1. Nella prima parte di questo studio abbiamo più volte avvertito come i sindacati rappresentano una organizzazione superiore e più efficace dell'industria, la quale consente di attuare in guisa più perfetta delle unità dissociate e concorrenti la legge economica del minimo mezzo. E abbiamo altresì notato come nei rapporti della produttività la figura del *trust* superi ogni altra forma di coalizione ed in sè sintetizza e condensa tutte le economie che i sindacati possono attuare nei processi della produzione e dello scambio. In questa parte del nostro lavoro, dedicata ai *trusts*, s'impone un esame dettagliato di questo argomento, che valga a completare le poche nozioni altrove anticipate.

L'insuccesso finanziario del *trust movement* e la caduta del *common stock*, i cui dividendi avrebbero dovuto scaturire dalla riorganizzazione dell'industria, dimostrano, secondo molti scrittori, che assai limitati sono in pratica i miglioramenti produttivi che possono attendersi dalla organizzazione sindacale. Ma a noi non sembra che questo giudizio abbia saldo fondamento nei fatti. Quando si pensi alle dimensioni che ha assunto, nel movimento sindacale, il capitale intermediario improduttivo e per cui le nuove compagnie si sono trovate fin dal primo mo-

mento stremate di forze e prive di fondi di esercizio, quando si pensi che la gestione dei *trusts* è condotta dai portatori di azioni privilegiate e che questi la subordinano ai proprii interessi, non riesce difficile conciliare il rinvilio delle azioni comuni con la superiorità produttiva dei nuovi organismi industriali. S'aggiunga che nulla l'uomo può ottenere senza tempo e senza sforzi e che non è perciò concepibile che i *trusts* di recente formazione possano, da un giorno all'altro, e pel fatto stesso della loro costituzione, realizzare tutte quelle economie di cui può essere fecondo il processo produttivo concentrato.

L'azione dei *trusts* deve esaminarsi in via diretta facendo tesoro di tutte le ricerche che furono istituite su questo punto. Certo i risparmi che essi possono conseguire variano, per la loro entità e la loro forma, dall'una all'altra industria, ma non costituiscono una grande varietà e non è difficile farne l'analisi.

E dopo queste avvertenze preliminari entriamo senz'altro in argomento suddividendo la nostra osservazione in due momenti: *a*) i *trusts* di fronte all'atto produttivo = *b*) i *trusts* di fronte allo smercio.

2. Un primo, rilevante risparmio nelle spese di esercizio è ottenuto dai *trusts* operando una adeguata selezione tra le varie aziende di cui essi risultano e accentrando la produzione in quelle che per ragioni derivanti dalla loro composizione organica o dalla loro situazione fisica ed economica lavorino a costo minore.

Generalmente nel momento che precede la costituzione del sindacato, il processo formativo del prodotto cui esso si riferisce, è disseminato presso un certo numero di imprese la cui efficienza produttiva supera, nel suo complesso, il potere di assorbimento

del mercato. E la causa di questo squilibrio l'abbiamo più volte indicata: l'eccessiva costituzione di aziende nei periodi prosperi dell'industria e l'impossibilità di ridurne il numero durante le crisi per la quantità ingente del capitale fisso investito. Vero è che le imprese concorrenti possono accordarsi, e si accordano, per ridurre la produzione dei varii stabilimenti e metterla meglio in rapporto con la domanda, ma questo espediente pel quale ciascuna impresa deve tenere inoperosa una parte più o meno considerevole del proprio capitale fisso, oltrechè essere di difficile attuazione per lo stimolo potente che induce gl'imprenditori ad aumentare la propria produzione, conduce pure a sprechi notevolissimi, poichè l'economia dell'esercizio impone l'utilizzazione massima di tutti gli agenti impiegati nella produzione.

Il *trust*, invece, mercè la chiusura delle fabbriche che spiegano minore abilità tecnica e lo sfruttamento delle migliori fino al loro limite di capacità, può risparmiare gl'ingenti capitali sprecati per la molteplicità degl'impianti ed ottenere con una minor somma di capitale fisso e circolante la stessa quantità di prodotto. Gli esempii tipici recati in tal proposito dagli scrittori americani si riferiscono al sindacato dello zucchero e a quello degli alcools. Il primo approvvigiona il mercato tenendo in attività appena un quarto degli antichi stabilimenti indipendenti, mentre il *trust* dell'*wiskey* sopra 80 distillerie sindacate potè immediatamente chiuderne 68 senza diminuire ed anzi intensificando il gettito della produzione. Avverte però il Bullock, uno dei più acuti critici degli apologeti dei sindacati, che questi due esempii riguardano industrie in cui, sotto lo stimolo di dazii molto elevati, si erano verificati, prima

della costituzione dei *trusts*, eccessivi ed anormali investimenti capitalistici (1). L'osservazione è giusta, ma vale solo contro coloro che esagerano l'entità dei risparmi conseguibili in questo riguardo. È certo, infatti, che pure nelle industrie non protette si sono potute realizzare rilevanti economie. Così in Inghilterra, secondo rilevasi da un'opera già citata del Macrosty, la *British Cotton and Wool Dyers' Association* ha chiuso 12 fabbriche, la *Calico Printers association* ne ha chiuso 15, ecc.

Un'altra circostanza dalla quale deriva la superiorità economica del *trust*, è data dall'integrazione industriale, la quale trova nelle nuove organizzazioni produttive la sua più perfetta e completa attuazione. Non ritorneremo su questo punto del quale ci siamo esaurientemente occupati nel precedente capitolo. Notiamo però che anche quando il *trust* non possa, o per le sue dimensioni o per altri motivi, includere imprese complementari e strumentali, ha sempre una superiorità nell'acquisto delle materie prime e gregge, delle macchine, ecc., sia perchè fa le sue compre su più larga scala, sia perchè può scegliere, i luoghi, il tempo, i modi più convenienti per ottenerle a prezzo minore. Anche per ciò che riguarda il credito, i *trusts* si trovano in condizioni più favorevoli e non solo lo ottengono a un saggio più lieve e con rate di ammortamento piu lungo, ma, come osserva il Collier, mediante i loro titoli, possono attirare verso l'industria capitali che altrimenti rimarrebbero inoperosi od affluirebbero verso altri impieghi (2).

(1) C. I. BULLOCH, *Trust literature; a survey and a criticism.*, nel « Quarterly Journal of economics », febb, 1901, pag. 194-5.

(2) Si vegga W. M. COLLIER, *The Trusts*, cap. IV.

Ma oltrechè procurarsi gli elementi della produzione ad un costo che sarebbe il più delle volte irraggiungibile alle imprese concorrenti, il sindacato può anche disporli in guisa da ottenere col minor dispendio il massimo effetto utile. Così, ad esempio, la divisione del lavoro che già i varii stabilimenti attuano più o meno ampiamente nel proprio seno tra operai e operai, tra operai e macchine, tra elementi e fasi diverse del processo produttivo, può essere portata al più alto grado del suo sviluppo, quando essi si confondono nella compagine di uno stesso organismo. Poichè allora è possibile assegnare a ciascuno stabilimento una parte soltanto di quelle operazioni in cui si scinde il processo formativo del prodotto sindacato e che prima dell'accordo erano ugualmente ripetute in tutte le imprese. Questo procedimento, che consente il massimo risparmio di forze, di strumenti e di tempo, dà tutti i suoi effetti utili nelle industrie, che confezionano molte varietà di uno stesso prodotto. Possiamo citare come esempio l'industria delle lamine e dei cerchi di acciaio, monopolizzata dalla *American Steel Hoop Company*. « Noi, diceva il Guthrie, presidente della compagnia, lavoriamo 85 o 90 dimensioni diverse dei nostri articoli e ciò necessita continui mutamenti di cilindri nei nostri laminatoi. Se diamo ad una sola fabbrica mille tonnellate di una stessa dimensione, realizziamo una economia che varia da un dollaro ad un dollaro e mezzo per tonnellata » (1). E si noti che il *trust* elabora annualmente 700,000 tonnellate di prodotti finiti.

---

(1) *Report of the Industrial Commission*, p. 953. Sulla specializzazione delle imprese e degli opifici realizzata dal *trust* dell'acciaio si vegga il *Preliminary Report to Stockholders of Steel corporation* dello SCHWAB (febb. 1902).

Un altro vantaggio deriva alle imprese coalizzate dalla possibilità di adottare un sistema uniforme e preciso nella valutazione del loro costo di produzione. Questo punto può parere di nessun rilievo ai profani, ma la sua importanza è messa nella debita luce dagli scrittori pratici e tecnici come il Garuffa, Garke and Fells, ecc.; i quali sono concordi nel rilevare la confusione con cui nell'ordinaria contabilità è trattato il costo, e il contraccolpo che ne deriva sull'andamento finanziario delle imprese (1). In molte e molte industrie — scrive il Cossa, sulle tracce di E. F. Smith — un fatto assai impressionante è la strana assenza nei produttori di ciò che costituisce una cognizione realmente utile e pratica degli elementi e dell'entità del costo dei loro prodotti; si può affermare senza esagerazione che quasi i due terzi degl'imprenditori sanno poco di ciò che dovrebbe formare il cardine dell'amministrazione delle loro aziende e fissano i prezzi alla cieca, in base a quelli fatti dai competitori, mentre quei pochi, poi, che hanno una esatta conoscenza del costo, l'avvolgono nel mistero per impedire che i concorrenti ne traggano vantaggio (2). Ora la costituzione dei *trusts* non solo consente che tutti gli associati siano con precisione informati su questo punto così vitale nella gestione delle loro aziende, ma apre adito a una concorrenza tecnica, per la fabbricazione a minor costo, alla quale accenneremo più avanti.

Aggiungiamo in una rapida enumerazione le altre economie che l'organizzazione sindacale consente di raggiungere nelle spese di produzione.

(1) Si vegga in proposito la nostra nota a pag. 39 e l'opera del Jannaccone ivi citata.

(2) COSSA, *Conflitti ed alleanze di capitale e lavoro*. Milano, 1903, cap. XXIII.

Concentrando le aziende concorrenti in una sola impresa ed esercitando l'industria in proporzioni grandiose, i *trusts* si pongono in grado di utilizzare nel modo più completo, per l'impianto di industrie accessorie, i cascami, residui, ecc. — estendono a tutti gli stabilimenti le patenti, i segreti di fabbrica e i metodi particolari e più perfetti già adoperati da imprese singole e in dipendenza dei quali sorgevano rendite più o meno ampie di produzione — mantengono appositi laboratori e persone abilissime con lo scopo di sperimentare processi tecnici sempre più perfezionati, e ciò importa una spesa ingente in cifra assoluta, e che perciò peserebbe troppo gravemente sui bilanci delle imprese isolate, ma tenue quando venga ripartita sulla cifra complessiva della produzione sociale.

Come è facile rilevare, tutti i vantaggi che siamo andati fin qui enumerando, non sono particolari ai *trusts*, ma sono quegli stessi che in modo meno spiccato si osservano nel raffronto tra la grande e la piccola impresa. Nè in ciò vi ha nulla di inesplicabile; i *trusts* conducono l'industria ad un grado d'intensità sempre più elevato, epperò è naturale che dal lato della produttività presentino, di fronte alle imprese isolate, quei medesimi caratteri che distinguono l'esercizio in grande dall'esercizio su piccola scala. Siccome osserva lo Schwab, « the principle of economy that was found effective where a hundred machines were worked under one roof instead of ten, applied where one hundred plants were conducted under one consolidated management, instead of under one hundred separate managements » (1).

(1) Si confronti l'articolo: *Industrial and railroad consolidations. Their effects on the steel and iron industry*, nella « North American Review », maggio 1901, p. 658.

Trascurando altri punti meno importanti, vogliamo notare che tutte queste economie, le quali scaturiscono dall'esercizio collettivo della produzione, non potrebbero raggiungersi, qualora l'unificazione dell'industria niuna influenza esplicasse su quella che è la forza organizzatrice di ogni forma d'impresa: l'intelligenza direttiva.

Nella sua *Filosofia delle manifatture,* A. Ure — il Pindaro dei fabbricanti inglesi, come lo chiama Marx — costatava che l'anima dell'attuale sistema industriale è costituito non già dai capitalisti, ma dai *managers*, dagl'imprenditori. Questo concetto che lo scrittore inglese enunciava in tempi in cui la società anonima non ancora aveva aperto il varco alla grande industria, trova la sua più completa realizzazione nella successiva evoluzione delle imprese e nel dominio specialmente dei sindacati e dei *trusts.*

La superiorità economica dell'organismo sindacale deriva dal fatto che il processo della sua formazione tende a spingere alla sua testa i più abili tra gl'imprenditori e che esso offre l'opportunità per l'esercizio delle più elevate qualità di direzione industriale (*industrial leadership*). In un interessante discorso pronunziato nel dicembre del 1899 alla riunione annuale dell'Associazione economica americana, il prof. Sidney Sherwood sosteneva che gli attriti e gli sprechi cui dà luogo la produzione organizzata sulla base delle imprese dissociate e concorrenti, derivano, precipuamente, da una inabile e deficiente direzione dell'industria, e che a questa ancora sia per molta parte dovuta la frequenza e la vitalità delle odierne depressioni industriali. Il « piccolo imprenditore », che si trova a capo di una grande impresa sul vasto mare del mercato industriale, è nelle stesse condi-

zioni di un generale inetto, cui sia affidato un grande esercito. Egli non sa osservare esattamente il terreno economico ed attuare la combinazione più vantaggiosa dei fattori produttivi; manca di tatto, fermezza e rapidità di concezioni nelle molteplici evenienze cui deve far fronte, e soccombe nella lotta coinvolgendo nella propria rovina operai ed azionisti. « *The real function of the trust* — aggiunge lo Sherwood — *is to get rid of the weak entrepreneur* »; e continua svolgendo la tesi che i *trusts* costituiscano un monopolio di sua natura transeunte, fondato sulla eccezionale abilità dell'imprenditore ad organizzare la produzione secondo un vasto piano strategico, forte per gradezza di linee e per minuziosa cura di particolari (1).

3. Dopo avere così riassunto i vantaggi che si connettono ai *trusts* nel campo della produzione, ci pare utile esaminare due obbiezioni fondamentali e strettamente tra loro connesse, che si rivolgono ai sindacati considerati sotto il particolare aspetto della loro produttività economica. L'abolizione della concorrenza, o, almeno, il suo rallentamento, non dovrà diminuire quella spinta al perfezionamento della tecnica produttiva e alla economia massima nelle spese di produzione, la quale è pienamente assicurata in regime di concorrenza? E ancora: tramutando le imprese autonome in semplici organi di un gigantesco sindacato che tutte le assoggetta a un forte potere centrale, non si avrà per risultato di sopprimere, nella loro direzione, quei caratteri di prontezza, di energia e di vera e piena responsabilità,

(1) SIDNEY SHERWOOD. *Influence of the trust in the development of undertaking genius.* Cfr. « Papers and proceedings of the twelfth annual meeting ». New-York, 1900, pag. 163-76.

che sono conseguenza della piena libertà di azione, e di scemarne la produttività di fronte alle imprese dissociate e concorrenti? (1).

Quanto al primo punto una riflessione sorge spontanea. Anche quando la concorrenza fosse interamente soppressa, uno stimolo potente spingerebbe, pur sempre, i coalizzati a perfezionare continuamente il proprio esercizio, a migliorare i processi adottati e ad introdurne dei nuovi: il desiderio di aumentare il profitto allargando il margine tra il prezzo di vendita ed il costo di produzione (2). Ma più di qualsiasi deduzione valgono in questo campo i dati precisi e sicuri, che ci porge la vita industriale. Ora secondo afferma il Jenks, sopra dati ufficiali da lui raccolti nell'inchiesta sui *trusts* compiuta per incarico del Dipartimento del lavoro, niuna diminuzione di efficacia produttiva risulta nelle imprese coalizzate e la ragione di questo fatto risiede nell'adozione, per parte dei sindacati, del « *competitive cost system* » (sistema della concorrenza nel costo).

Gli amministratori sono obbligati a tenere nota esatta del costo di produzione risultante in ciascuna azienda e a misurare, in base ai dati ottenuti, il grado preciso di differenza che intercede tra le varie imprese dal lato della loro efficacia produttiva. E in tal guisa alla concorrenza che già esse si movevano sul mercato, subentra una concorrenza tecnica per la fabbricazione a minor costo, la quale è anche

---

(1) *Mutatis mutandis*, sono queste le medesime obbiezioni che si rivolgono contro l'esercizio di Stato e la municipalizzazione dei servizi pubblici. Sul secondo punto vedi MONTEMARTINI, *Municipalizzazione dei pubblici servizi*, pag. 305 e seg.

(2) Vedi nello stesso senso SCHAEFFLE, art. citato

più efficace della precedente, perchè si basa sull'esatta conoscenza dei processi di produzione seguiti in ciascuno stabilimento e del costo ad essi correlativo (1).

L'altra obbiezione, che spesso viene mossa contro i *trusts,* e che troviamo perfino ripetuta in un Messaggio del Presidente Cleveland del 7 dicembre 1896 (2), è certo giustissima quando essi istituiscano un costoso e burocratico apparato di sovraintendenza e di amministrazione riducendo le singole imprese a mere ruote di una complessa macchina centrale. Ma questo *trust* accentrato e burocratico che molti scrittori descrivono, risponde, più che altro, a un tipo convenzionale assai comodo per la critica, ma non poggia su niuna necessità logica e trova assai di rado conferma nei fatti. Poichè, in realtà, le imprese che costituiscono il *trust,* possono assumere una organizzazione sanamente decentrata e conservare abbastanza libertà di movimento per non vedere annullati, nella loro direzione, quei beneficii, che derivano dalla iniziativa individuale e da una piena ed effettiva responsabilità.

Nella forma specialmente di *holding trust*, le coalizioni non annullano menomamente l'autonomia delle imprese sindacate. Si consideri, ad es., la costituzione della *Federal Steel C.°*, uno dei *trusts* sorti nel '98 nella metallurgia americana e incorporato, attualmente, nella combinazione dell'acciaio. Questa com-

---

(1) *Bulletin of the Departement of labor*, July, 1900; p. 675. I dati più salienti dell'inchiesta sui *trusts* pubblicata nel citato bollettino sono riportati dal DALLA VOLTA nel « *Giornale degli Economisti* », nov. 1900, pag. 484-503.

(2) Questo messaggio è, in parte, riportato in un articolo di L. WAGNER, sullo sviluppo dei sindacati industriali negli Stati Uniti, *Revue d'Ec. pol.*, anno 1898, p. 773.

pagnia detiene tutto il capitale azionario di diverse società, di cui una estrae minerali di ferro nel Minnesota e un'altra esercita l'industria ferroviaria, mentre le rimanenti, risultanti dalla fusione di parecchie imprese, attendono alla fabbricazione di rotaie, scambii, ecc. Un'unica direzione dà il moto all'ingranaggio dell'intera produzione, ma ciascuna società ha una organizzazione propria e amministra separatamente i propri affari. Quando una società vende all'altra minerali, *coke*, ghisa, questa vendita forma oggetto di un contratto in cui ciascuna delle parti cerca di ottenere le condizioni più vantaggiose; e ciò che è più importante, le singole imprese non sono neppur tenute a rifornirsi esclusivamente tra loro; le acciaierie possono comprare il loro minerale presso aziende estranee al *trust*, se lo credono conveniente, e l'impresa mineraria, a sua volta, può vendere a chicchessia i suoi prodotti. È una organizzazione, come si vede, la quale assicura pienamente la cooperazione delle imprese e non annulla, d'altra parte, ogni loro autonomia.

Ma anche quando il *trust* si costituisce mediante la fusione pura e semplice delle imprese, è facile rilevare come molti degli antichi direttori restano a capo delle stesse aziende cui erano preposti, e conservano quasi integralmente i poteri per l'innanzi loro affidati. È vero che essi dipendono, oramai, da una autorità superiore, ma anche prima dovevano render conto dei proprii atti ai rispettivi consigli di amministrazione e in generale assai poche sono le posizioni nelle quali si possa essere completamente indipendenti.

E si noti che per un sindacato, il quale risulta dalla fusione di più imprese indipendenti, tale decentramento è tanto più facilmente attuabile, inquantochè

è già praticato, con ottimi risultati, nelle maggiori imprese odierne sorte fin dall'inizio come organismi unitarii. A Seraing sur Meuse, ad esempio, negli stabilimenti metallurgici di Cockerill, vi ha un direttore delle cave e miniere, un direttore degli alti forni, un direttore delle acciaierie, un direttore delle costruzioni meccaniche, e via dicendo; e quantunque i loro laboratorii, forni, giacimenti minerarii facciano tutti parte di una stessa impresa e funzionino tutti col danaro e pel danaro degli stessi azionisti, ognuno di essi è completamente indipendente dagli altri. Il ferro laminato dal direttore degli alti forni e laminatoi non va necessariamente negli opificii del direttore delle costruzioni meccaniche. Se il primo può vendere a più alto prezzo o il secondo comprare a miglior mercato fuori dello stabilimento, il direttore degli alti forni esporterà ed il suo collega importerà nelle officine. E la stessa cosa avviene per i prodotti delle miniere o delle acciaierie (1).

Cade dunque l'obbiezione del Lindsay e del Bullock, secondo la quale in un regime assai diffuso di sindacati verrebbero meno quelle condizioni, in cui può svolgersi « *a high order of undertaking genius* » (2). Poichè ci sembra che anche quando la concorrenza fra le imprese dissociate dovesse totalmente arrestarsi, i direttori delle aziende coalizzate, per la libertà che può essere loro lasciata, avrebbero la stessa opportunità di acquistare quelle qualità morali e mentali, che mettono un uomo in grado di dirigere una vasta impresa industriale.

---

(1) Togliamo questo esempio da VANDERVELDE, *Le collectivisme et l'évolution industrielle*, Paris, 1900, pag. 182-3.

(2) BULLOCK, art. cit., pag. 201.

4. Continuando la nostra disamina, passiamo a vedere come si svolge l'attività commerciale dei *trusts* e se pure nel campo della circolazione essi hanno saputo raggiungere benefici risultati elidendo gli attriti e gli sprechi inseparabili dai metodi attuali di vendita ed attuando in modo meno imperfetto delle imprese isolate l'equilibrio degli scambi.

Fermiamoci anzitutto sul primo punto: la riorganizzazione del processo distributivo. Compiuto il ciclo della produzione, perchè il prodotto compiuto passi nelle mani dei consumatori e si converta in moneta, sorgono altri elementi del costo, sia per trasportare il prodotto finito dal centro di produzione a quello di consumo, sia per diffondere e collocare le merci sul mercato. Ora in regime di concorrenza, quando le imprese sono l'una di fronte all'altra sul piede di guerra, va dispersa, così per l'uno che per l'altro scopo, una grande quantità di capitali e di energia produttiva, che i *trusts* hanno dimostrato di potere agevolmente risparmiare.

Per quanto concerne il costo del trasporto, già sappiamo come i *trusts*, mediante accordi segreti con le ferrovie, godono tariffe di favore nella spedizione dei loro prodotti. Ma ben più importanti sono le economie che essi realizzano con mezzi di cui la legalità è inattaccabile, ed anzitutto facendo le loro spedizioni su ciascuna piazza, in base alla posizione topografica delle imprese sindacate. « Altra volta — diceva il Graham, vicepresidente del *trust* della latta, dinanzi alla Commissione industriale — fabbriche di Pittsburgh inviavano i loro prodotti a Chicago ed alle coste del Pacifico, mentre fabbriche dell'India facevano i loro invii alle coste dell'Atlantico. Ora gli ordinativi della clientela delle rive dell'Atlantico sono eseguiti a Pittsburgh e quelli della clientela

dell'ovest nelle fabbriche dell'ovest » (1). Ma una riduzione ancora più elevata del costo i *trusts* raggiungono, in molte industrie, con la creazione di mezzi proprii di trasporto. Quali che siano i caratteri del prodotto elaborato, una impresa isolata non può, di regola, possedere ferrovie per proprio conto, perchè la quantità di trasporti che potrebbe effettuare, non corrisponderebbe all'utilizzazione massima dell'impianto eseguito, ma questa considerazione non vale per molti sindacati che concentrano una cifra ingente di produzione, e, come è noto, i maggiori *trusts* americani sono tutti proprietarii di ferrovie.

Esercitando collettivamente la produzione, le imprese sindacate riducono anche quelle spese, che occorrono per diffondere e collocare le merci sul mercato e che costituiscono il costo dello smercio in senso stretto (*cost of marketing*).

In regime di concorrenza ciascuna impresa occupa una schiera di commessi viaggiatori, i quali forniti dei loro campionarii percorrono in tutti i sensi lo stesso mercato e visitano gli stessi negozianti. Se un produttore — scrive il Jenks, in una viva dipintura degli sprechi insiti in tale sistema di smercio — invia un suo commesso a visitare i dettaglianti di una data regione, i suoi concorrenti debbono tosto inviarvi i proprii per non veder diminuire la cifra dei proprii affari. E come il numero delle ordinazioni, che il commesso può procurare, dipende non tanto dalla bontà delle merci, quanto

(1) Il risparmio conseguito in questo modo dal *trust* della latta è valutato a 500,000 dollari all'anno (Cfr. JENKS, op. cit., pag. 33). È ovvio però avvertire che l'entità di questa economia varia caso per caso; tutto dipende dalla trasportabilità del prodotto compiuto e della corrispondente quantità di materie prime.

dalla sua abilità nel contrattare, questa abilità è molto apprezzata e bisogna rimunerarla con provvigioni molto elevate (1). I *trusts* hanno potuto di molto ridurre il numero di questi agenti e corrispondere loro provvigioni più ragionevoli. P. E. Dowe, presidente della *Commercial Travelers' National League*, rilevava al congresso di Chicago che in seguito alla costituzione dei *trusts* 35,000 commessi viaggiatori erano rimasti privi d'impiego (2). E non vi deve essere esagerazione in questo calcolo, quando si rifletta che il *trust* dell'acciaio e filo metallico e quello degli spiriti hanno potuto da soli licenziare più di 200 commessi per ciascuno, senza che gli affari ne risentissero alcun danno.

Ma non basta. Sotto la pressione della concorrenza, per accrescere il numero e l'importanza delle proprie transazioni, le imprese rivali offrono a gara agli acquirenti premii, sconti (*rebates*), facilitazioni nei pagamenti, ecc. E tutte queste concessioni, di cui trae beneficio solo il grosso commercio, assorbono una parte rilevante del capitale d'esercizio e complicano siffattamente la gestione delle imprese, che in Germania si sono costituiti dei cartelli col solo scopo di moderare la concorrenza nelle condizioni di vendita. Un altro servizio reso dai *trusts* è appunto quello di eliminare tali manovre, assai costose, con cui gl'imprenditori cercano di strapparsi a vicenda i clienti, e di eliminare altresì la clientela insolvibile e le soverchie facilitazioni nel credito.

Quanto alle spese, ognora crescenti, richieste dalla pubblicità o *réclame*, è assai controverso tra gli scrittori americani se esse siano state o no ridotte dalle

(1) Jenks, op. cit., pag. 23-6.

(2) Riportato in Collier, op. cit., pag. 161-2.

coalizioni (1); noi crediamo che sia nel vero il Fogg-Meade, che in un interessante articolo scritto su questo argomento sostiene che se i *trusts* non valgono per regola a ridurre le spese assolute, destinate dalle singole imprese alla pubblicità, ne intensificano però l'effetto utile e scemano il suo costo relativo. I *trusts*, egli dice, potenti per quantità di capitali e per intelligente direzione e meglio al corrente sulla situazione reale del mercato, possono adottare « i metodi migliori e più scientifici di pubblicità » e accendere, prevenire, modificare il gusto dei consumatori meglio di ciò che potrebbe la *réclame* di concorrenza delle imprese singole in lotta tra loro (2).

Un punto che meriterebbe di esser trattato meno fuggevolmente, concerne l'azione esercitata dai *trusts* per organizzare in modo più perfetto la funzione intermendiaria.

Siccome è noto, il capitale commerciale, considerato in sè e nei suoi scopi, adempie ad una funzione utile non solo, ma necessaria nell'attuale organizzazione economica e giustamente la sua opera è stata paragonata a un lavoro di canalizzazione, diretto a facilitare ed espandere la circolazione delle merci. Ma quando esso sorpassa le dimensioni necessarie alla normale trasmissione dei prodotti, rappresenta una perdita sociale e arreca un grave perturbamento in tutta l'economia. L'espansione della produzione richiede, infatti, che siano bassi i prezzi di dettaglio, affinchè sia stimolato il consumo e si allarghi la domanda; il capitale intermediario, in-

(1) Si riscontri in senso favorevole JENKS, op. cit., p. 29 e COLLIER, op. cit., p. 64; *contra* BULLOCK, art. cit., p. 197 e gli scrittori ivi citati.

(2) E. FOGG-MEADE, *The place of advertising in modern business*, nel « Journal of Political Economy », marzo 1901, pag. 218 e seg.

vece, tramutatosi in capitale improduttivo, per conseguire un interesse percepisce rilevanti balzelli sulle merci, durante i successivi passaggi di queste dai produttori ai consumatori, e cerca con ogni mezzo di provocare oscillazioni nei corsi.

A questo svolgimento patologico del commercio intermediario, che è un portato del sistema capitalistico, difficilmente possono porre riparo le imprese indipendenti, sia per l'esiguità dei capitali di cui dispongono, sia perchè gl'intermediarii ricorrono a tutte le arti per impedire ai produttori di sottrarsi al loro dominio. Il Baker, ad es., rileva che in America i commercianti all'ingrosso boicottano quelle imprese che cercano di mettersi in diretto rapporto col dettagliante e col consumatore, e che la stessa politica aggressiva è seguita dai commercianti al minuto (1). I *trusts*, invece, cercano con ogni mezzo di subordinare alla funzione produttiva quella intermediaria e non soltanto tengono a freno commercianti grossi e piccoli imponendo loro i prezzi e i modi della vendita, ma non di rado assumono direttamente l'attività distributrice impiantando nelle principali piazze proprii ufficii di vendita e sostituendo ai commercianti e agli speculatori agenti compensati con stipendio fisso o con provvigioni determinate (2).

5. Le pagine precedenti dimostrano come i *trusts* hanno conseguito nel campo della produzione e dello smercio dei prodotti risultati veramente brillanti. Ma come gli uomini di affari e gli scrittori tecnici sono concordi nel rilevare, nella zona della grande industria la deficienza delle imprese concorrenti si

(1) BAKER, *Monopolies and trusts*, pag. 303.

(2) Si confronti su questo punto l'opera del LAFARGUE, *Les trusts américains* (pag. 91 e seg.), che non è però scevra di esagerazioni.

rivela principalmente dal lato dell'attività commerciale, nella loro incapacità a mantenere l'equilibrio tra la produzione e il consumo e a prevenire le oscillazioni ricorrenti dei prezzi. È in questo campo, quindi, che dovrebbe svolgersi principalmente l'azione benefica dei *trusts*, perchè essi potessero costituire un metodo di organizzazione dell'industria veramente superiore e per ogni lato perfetto. Ma così l'osservazione che il ragionamento dimostrano che il problema di equilibrare la produzione e il consumo, la cui soluzione è in regime di concorrenza una chimera irraggiungibile, rappresenta pure il lato debole dei nuovi organismi industriali.

Con ciò, ben inteso, non neghiamo che pure su questo punto l'organizzazione sindacale presenti una certa superiorità su quella che risulta dalla sfrenata libertà economica. Quando l'attività di ciascuna impresa sia collegata a quella delle imprese analoghe e connesse e tutte si muovano secondo uno stesso impulso e una stessa volontà dirigente, quando sia semplificato il complesso ingranaggio che si interpone tra produttori e consumatori ed un ufficio centrale di vendita scruti le condizioni reali del mercato, non vi ha dubbio che molte incertezze ed oscillazioni che si verificherebbero in regime di concorrenza, possano essere agevolmente evitate. E d'altra parte, per la vastità del campo su cui compiono le loro operazioni e per la maggior forza di resistenza dovuta all'abbondanza dei capitali disponibili, i *trusts* possono sottrarsi all'influenza degli elementi fortuiti, che spesso turbano il corso della produzione, e differire il momento delle vendite allargando così i periodi nei quali si forma l'equilibrio degli scambii.

Ma queste riflessioni non ci autorizzano ad accettare le vedute ottimiste di certi scrittori, i quali

considerano i sindacati come uno stromento sicuro ed efficace per effettuare una produzione sistematica e preordinata ed evitare le crisi.

Anzitutto, parlando di crisi in generale, questi scrittori dimenticano che nell'attuale sistema economico le crisi sono dovute al concorso di cause svariate e complesse, su molte delle quali i sindacati non possono svolgere alcuna influenza. Ma astraendo da tale questione, è facile convincersi come neppure quelle crisi che trovano la loro radice nell'eccesso di produzione, possono essere prevenute ed eliminate dall'opera delle coalizioni.

I *trusts* mirano, come vedemmo, a costituirsi in posizione monopolistica per elevare i prezzi ed accrescere il margine dei loro profitti. Ma tale posizione non può essere pacificamente conquistata e mantenuta. I capitalisti estranei alla coalizione, nonostante gli ostacoli loro frapposti, cercano nei periodi di maggiore prosperità di partecipare ai profitti dei monopolisti, e di qui una lotta accanita fra *trusts* ed imprese rivali, la quale, sebbene abbia termine dopo un breve periodo con nuovi accordi o col fallimento delle imprese più deboli, causa, nonpertanto, fluttuazioni violente e ricorrenti nei prezzi e nella produzione.

Ma vi ha di più. Per evitare le crisi e l'ingorgo del mercato, i *trusts* dovrebbero con ogni studio moderare la produzione ed evitare, pur nei periodi di grande attività economica, quelle espansioni dell'offerta a cui di necessità fanno seguito periodi di violente ed involontarie riduzioni. Noi sappiamo, infatti, che in regime di concorrenza è proprio all'incapacità delle imprese isolate a tenere in freno la produzione che si collegano le perturbazioni periodiche del mercato.

Ma questa politica di moderazione non è certo seguita dai *trusts* più importanti, che per aumentare i propri profitti intendono con ogni sforzo ad estendere ed intensificare la propria potenza produttiva, e che per le grandi masse di capitale immobilizzate nei loro impianti sono sottomessi alla stessa necessità delle imprese indipendenti: quella di continuare immutata la produzione, anche quando il mercato sia sovraccarico e i prezzi comincino a declinare. Noi abbiamo assoluto bisogno di tenere costantemente le nostre fabbriche in pieno esercizio, diceva lo Schwab, dinanzi alla Commissione industriale, per spiegare e giustificare la politica d'esportazione dei *trusts*, alla quale più innanzi accenneremo. « Quando abbiamo in patria tanto quanto possiamo fare, non siamo ansiosi di vendere a prezzi bassi, ma quando i nostri stabilimenti non hanno lavoro sufficiente, noi accetteremmo commissioni a prezzi ridotti, anche con perdita, pur di mantenerli in movimento » (1).

La causa generale che ha prodotto fin qui le crisi di sovraproduzione, non è adunque eliminata dai *trusts*, ed è anzi acuita da una circostanza particolare: la loro colleganza col sistema protettore, che è l'agente più attivo di perturbazioni economiche. Difesi contro la concorrenza straniera da elevate tariffe, i *trusts* percepiscono sul mercato interno prezzi di monopolio e collocano all'estero, a prezzi ridotti, l'eccedente di produzione che il consumo americano, alle condizioni da essi imposte, non è in grado di assorbire. Questo sistema riesce, momentaneamente, assai vantaggioso per le coalizioni, in quanto consente loro di continuare la produzione su vastissima

(1) Riportato in JARACH, *I rapporti fra protezionismo e trusts*, estratto dalla « Riforma Sociale », 1904, pag. 25.

scala e di aggiungere ai profitti assicurati dalle tariffe quelli che derivano dall'aumento di produttività dell'industria organizzata in quadri giganteschi. Ma dato pure che non susciti la ritorsione e la rappresaglia degli Stati europei, per le basi del tutto artificiali su cui esso poggia, non può certo garentire la continuità e stabilità della produzione e dei prezzi.

Le precedenti riflessioni trovano una conferma indiretta, ma di indiscutibile valore, nell'osservazione del movimento sindacale tedesco, che offre, per varii rispetti, la più spiccata analogia di condizioni col movimento sindacale americano. Molti anni or sono, quando i cartelli cominciavano a diffondersi nell'industria germanica, il Brentano, glorificando in una prolusione universitaria le nuove forme di organizzazione industriale, proclamava che esse avrebbero avuto per effetto di prevenire l'eccesso di produzione e quel conserto di fenomeni da cui esso è accompagnato (1). Ma i fatti non hanno menomamente confermato queste previsioni, ed è ben noto che le opere più recenti e lodate sui cartelli sono concordi nel rilevare come essi non abbiano mostrata nessuna moderazione nel fissare i prezzi e la produzione e abbiano favorita, più che impedire, la crisi del 1900-01 (2).

6. Per completare le indagini che siamo andati svolgendo in questo capitolo dobbiamo brevemente esaminare un'ultima questione: l'influenza che i *trusts* esercitano sull'espansione del mercato e specialmente sul commercio estero.

---

(1) BRENTANO, *Die Ursachen der heutigen socialen Noth*. Lipsia, 1889, pag. 23.

(2) Si riscontrino le opere di POHLE (*Die Kartelle*, 1899), DIETZEL (*Sozialpolitik und Handelspolitik*, 1902), GRUNZEL (*Uber Kartelle*, 1902) e l'op, cit. di SAYOUS: *La crise*, ecc., 1903.

Come è ovvio intendere, una grande società, la quale riorganizzi i sistemi di produzione e di smercio secondo le linee da noi ricordate e disponga di grandi capitali, ha in sua mano i mezzi più idonei per conquistare nuovi sbocchi e diffondere i propri prodotti sul mercato mondiale. Nella lotta commerciale non vincono le imprese isolate e in lotta tra loro, povere di capitali e di iniziativa, ma le grandi organizzazioni industriali, che imprimono alle imprese una direzione unica, che attuano nel modo più completo la concentrazione e la specificazione del lavoro, che traggono partito da tutti i perfezionamenti della tecnica moderna.

Quando gli apologeti delle coalizioni ci dicono che i progressi compiuti negli ultimi anni dal commercio estero americano si collegano alla diffusione dei *trusts* e che una legislazione, la quale ostacolasse il concentramento dell' industria, riuscirebbe sommamente dannosa per gli interessi americani, non possiamo negare che vi sia in ciò una parte di vero (1). Ma pure su questo punto dobbiamo tenerci lontani da ogni esagerazione. Come abbiamo già rilevato, l'esportazione dei *trusts* non si compie in condizioni normali, ma al riparo delle barriere protettive, non è una esportazione libera, ma sovvenzionata. I *trusts* vendono a prezzi ridotti all'estero rifacendosi coi prezzi elevati e i lauti profitti, che le tariffe concedono loro di ottenere sul mercato interno. Quando essi vincono, perciò, la concorrenza di altri paesi, è assai difficile discernere in quanta parte questa vittoria sia dovuta alla organizzazione superiore dell' industria sindacata, e in quanta parte derivi dal

(1) SCHWAB, art. cit., pag. 659. — COLEMAN, *Trusts from an economic standpoint* nel « *Journal of Pol. Econ.* », settembre 1899.

premio che essi estorcono ai consumatori nazionali. Ed oltre a ciò, quando non ci fermiamo al lato superficiale ed appariscente di questa politica di esportazione, è facile convincersi come all'impulso che essa porge alle industrie protette e sindacate, faccia riscontro la restrizione che subiscono altri rami di produzione. Le industrie più danneggiate, sono, senza dubbio, le industrie di trasformazione, a cui i prodotti sindacati servono di materia prima. I fabbricanti e costruttori inglesi, ad es., che comprano per 24 dollari la tonnellata l'acciaio americano, che il *trust* vende ai fabbricanti e costruttori nazionali per 32 dollari, vengono a godere di un premio, eguale alla differenza tra questi due prezzi, e che è loro pagato dai produttori americani. Ma questi, in tal guisa, si trovano in condizione d'inferiorità di fronte agl'industriali inglesi e debbono cedere loro il campo (1). E sono egualmente danneggiate, sebbene in misura meno sensibile, tutte le altre industrie nazionali; poichè l'incremento di prezzi, che si verifica sul mercato americano, determina un rallentamento di accumulazione e una diminuzione nella domanda di lavoro. Nè vuolsi, infine, tacere che alcune tra le industrie protette non potranno mai vivere senza l'aiuto delle tariffe, le quali imprimendo, perciò, un fallace indirizzo alla produzione americana, ne scemano, anche per questo lato, la estensione e la produttività (2).

---

(1) MOLINARI, *Nouvel examen du protectionnisme*, « Journal des Économistes », giugno 1902.

(2) Gli effetti della politica di esportazione dei sindacati sono stati esaminati, presso di noi, acutamente dal Jarach; si vegga l'art. cit. Accenna pure a tale questione il Graziani nell'art. *Libero scambio e legislazione sociale*, « Idea Liberale », giugno 1904.

CAPITOLO IV.

I TRUSTS E I PREZZI.

1. La ricerca che ci proponiano in questo capitolo, sembra, a primo tratto, di una facilità estrema. Il metodo infatti che tosto ci si presenta alla mente, allorchè vogliamo determinare l'influenza dei *trusts* sui prezzi, e che troviamo adottato in questo riguardo da molti scrittori, è quello di seguire nelle industrie sindacate il movimento dei prezzi paragonandone il livello nel periodo antecedente e in quello successivo alla combinazione. Ma sottoposto a una più attenta disamina, questo procedimento così semplicista appare affatto insufficiente a risolvere la questione. Nel presente ordinamento economico la formazione dei prezzi è influenzata, anche più che per il passato, da una infinità di cause di natura assai diversa e in tanta complessità di fattori non è possibile sorprendere le cause delle loro variazioni e distinguere l'azione esercitata dai *trusts* da quella che si collega ad altre cause.

In linea generale, quindi, possiamo osservare su questo punto, quanto avremo a ripetere nel capitolo seguente studiando l'azione che i *trusts* svolgono sui salarii: in argomenti così complicati l'indagine induttiva non è guida sicura e non consente conclusioni precise. Raccogliere le variazioni dei prezzi nelle industrie organizzate in *trusts* è ricerca relativamente facile, ma non è altrettanto facile inter-

petrare il significato dei dati raccolti. Se, in via di esempio, dopo la costituzione di un *trust* i prezzi della merce che esso controlla siano andati diminuendo, non possiamo per ciò escludere la forza monopolistica del sindacato. Tale diminuzione, infatti, può anche essere effetto di altre cause; e può anche avvenire che l'azione dannosa del *trust* si esplichi non sotto forma di rialzo, ma sotto quella di un rallentamento della discesa dei prezzi. E viceversa un aumento di prezzi che si manifesti in una industria dopo la sua organizzazione in *trust*, non è necessariamente imputabile al sindacato, potendo darsi che esso si colleghi a condizioni temporanee, relative all'utilità dei consumatori, o a un costo maggiore che il sindacato abbia dovuto sopportare nella confezione delle ultime porzioni dell'offerta, pur necessarie a fronteggiare la domanda (1).

Per questa difficoltà che i dati induttivi presentano, ad essere rettamente interpetrati, l'Hobson crede opportuno di fare astrazione, nelle sue indagini relative all'argomento che ci occupa, da ogni rilevazione statistica e di trarre le sue conclusioni dalla sola deduzione (2). Ma noi non seguiremo questa opinione estrema, perchè ci sembra che il materiale statistico veramente prezioso, di cui disponiamo in questo argomento, valga almeno a fornire qualche criterio sussidiario di giudizio, e possiamo rafforzare il nostro concetto con l'autorità del Graziani, che appunto in questo senso si esprime nelle

(1) Cfr. su questo punto le belle riflessioni del GRAZIANI, *Istituzioni di Ec. pol.*, Torino, 1904, pag. 293-4.

(2) J. A. HOBSON, *The evolution of modern capitalism*, New-York, 1902. La questione dei *trusts* vi è trattata nei cap. V e VI; per l'influenza dei *trusts* sui prezzi si veggano le pag. 153 e segg.

pagine che dedica ai *trusts* nel suo recente e classico trattato di economia politica (1).

Le ricerche statistiche più autorevoli, di cui disponiamo in ordine ai prezzi nelle industrie sindacate, sono fornite dall'ultima e colossale inchiesta sui *trusts*, cui ha proceduto la Commissione industriale americana, e dall'altra inchiesta, pur di carattere ufficiale, deliberata dal *Dipartimento del lavoro* e che ha avuto particolare riguardo agli effetti dei *trusts* sulla produzione, sul prezzo e sui salarii (2).

Anima di queste inchieste e collaboratore principale per la parte statistica è stato il prof. Jenks della *Cornell University*, uno dei più profondi conoscitori e diremmo quasi uno specialista per tutte le questioni, che si riferiscono alle combinazioni industriali.

Le indagini compiute dal Jenks non riguardano il movimento puro e semplice dei prezzi, ma la differenza, che intercede tra il prezzo del prodotto finito e quello del materiale greggio adoperato nella fabbricazione — considerata in due periodi, l'antecedente e il susseguente la combinazione. Questa differenza tra i due prezzi, che il Jenks chiama *margine*, dà necessariamente il costo di produzione più il profitto. Il confronto, per quei prodotti che risultano dalla combinazione di svariate materie prime, è tutt'altro che facile e richiede un corredo di cognizioni tecniche non comuni, ma nei casi in cui per la natura del prodotto e la semplicità del processo industriale possa agevolmente compiersi, rende

---

(1) *Ibidem*, p. 294.

(2) Circa le linee generali di questa inchiesta si legga *An official investigation of trusts*, nel « Quarterly Journal of economics », nov. 1899, pag. 122-24.

in maniera molto evidente il risultato delle combinazioni ed è anche più preciso del metodo, che prende in esame soltanto il prezzo del prodotto finito. È innegabile, infatti, che se i sindacati influiscono sul corso dei prezzi, ciò dovrà apparire dall'aumento del margine, aumento che essi potranno realizzare o deprimendo il prezzo del materiale greggio o accrescendo quello del prodotto finito o combinando insieme queste due azioni. In un solo caso può avvenire che il margine apparisca in diminuzione, mentre i profitti non siano affatto diminuiti o siano anzi in aumento; quando il sindacato, cioè, abbia introdotti dei perfezionamenti nei processi di produzione, che consentano una sensibile riduzione del costo. Ma di questa circostanza il Jenks ha tenuto conto nelle sue ricerche, come ha tenuto conto altresì delle variazioni delle tariffe doganali, degli scioperi e, nei limiti del possibile, di tutti gli altri fattori, che abbiano potuto comunque influire sull'ampiezza del margine.

Dai dati raccolti dal Jenks, e che si riferiscono ai prodotti più importanti controllati dai *trusts* (ferro ed acciaio, stagno, tabacco, farine, zucchero, alcool, petrolio, birra, ecc.), stralceremo quelli concernenti uno dei maggiori sindacati, il *trust* dello zucchero, e vi porremo in raffronto i dati che presenta un altro scrittore, con intenti apologetici, affinchè meglio risulti la superiorità ed attendibilità delle ricerche istituite dall'insigne economista americano e la vera influenza delle coalizioni sul valore.

La raffineria dello zucchero offre un complesso di condizioni singolamente favorevoli a chi voglia studiare il movimento dei prezzi nelle industrie sindacate. Anzitutto la rilevazione del margine, di cui abbiamo parlato, è in questa industria assai facile, per-

chè nella confezione del prodotto finito, che è appunto lo zucchero raffinato (*granulated*), entra una sola materia prima, lo zucchero greggio (*centrifugal*). Oltre a ciò essa presenta il grande vantaggio di essere stata tra le prime a costituirsi in *trust* e di essere passata più volte dal regime della libera concorrenza tra i produttori a quello della loro organizzazione in sindacato, di guisa che permette di rilevare per diversi periodi le variazioni presentate dal margine sotto l'una o l'altra forma di organizzazione economica, e di venire a conclusioni tanto più attendibili, in quanto poggiano sopra osservazioni ripetute.

Riporteremo nella seguente tabella i dati di fatto, che permettono di seguire le variazioni del margine nelle diverse fasi di concorrenza e di sindacato attraversate dall'industria.

Il periodo 1880-1887 (regime di libertà).

Anni		Prezzo dello zucchero greggio per libbra	Prezzo dello zucchero raffinato per libbra	Margine
gennaio	1880	*cents.* 8.55	*cents.* 9.58	*cents.* 1.03
»	1882	» 7.87	» 9.30	» 1.42
»	1884	» 6.77	» 7.81	» 1.03
»	1886	» 6.12	» 6.62	» 0.50
»	1887	» 5.20	» 5.82	» 0.62
ottobre	1887	» 5.64	» 6.40	» 0.76

Il periodo 1888-1889 (regime di sindacato).

Anni		Prezzo dello zucchero greggio per libbra	Prezzo dello zucchero raffinato per libbra	Margine
gennaio	1888	*cents.* 5.95	*cents.* 7.12	*cents.* 1.17
»	1889	» 5.65	» 7.05	» 1.40
luglio	1889	» 7.93	» 9.06	» 1.12

Il periodo 1890-1892 (regime di libertà).

Anni		Prezzo dello zucchero greggio per libbra	Prezzo dello zucchero raffinato per libbra	Margine
gennaio	1890	*cents.* 5.68	*cents.* 6.47	*cents.* 0.78
»	1891	» 5.27	» 5.93	» 0.65
»	1892	» 3.47	» 3.98	» 0.50

Il periodo 1892-1898 (regime di sindacato).

maggio	1892	*cents.* 3.09	*cents.* 4.22	*cents.* 1.13
gennaio	1893	» 3.47	» 4.60	» 1.13
»	1894	» 2.87	» 3.93	» 1.05
»	1895	» 3.02	» 3.74	» 0.71
»	1896	» 3.80	» 4.64	» 0.84
»	1897	» 3.18	» 4.04	» 0.86
»	1898	» 4.12	» 4.92	» 0.80

Il periodo gennaio-dicembre 1899 (regime di libertà).

gennaio	1899	*cents.* 4.29	*cents.* 4.70	*cents.* 0.41
dicem.	1899	» 4.25	» 4.79	» 0.54

La prima impressione, che si riceve da questa tavola, è che nei varii periodi in cui il *trust* ha avuto incontrastato dominio sul mercato, il margine tra gli zuccheri greggi e raffinati è stato notevolmente più alto di quello che fosse nel periodo anteriore alla sua costituzione e di quello che fu, posteriormente, durante gli anni in cui ricomparve la concorrenza.

Prima del 1887, infatti, il margine mostra una spiccata tendenza a diminuire, ma si eleva, appena formato il *trust*, di mezzo *cent.* per libbra, talvolta anche di un intero *cent.* Durante l'88 e l'89, prescindendo da fluttuazioni di poca importanza, il margine rimane al medesimo livello, e se si tiene conto dei perfezionamenti produttivi introdotti dalla combinazione e del conseguente abbassamento del costo, devesi ritenere che essa potè realizzare ingenti profitti. Il margine cade di nuovo sulla fine dell'89 per l'attiva concorrenza mossa al *trust* da nuove raffinerie entrate in azione e specie da quelle fondate da Claus Spreckels a Filadelfia. Per poco più di due anni, mentre la concorrenza continua, il margine torna al punto in cui era prima della costituzione del sindacato, ma nel febbraio 1892 le raffinerie indipendenti

sono comprate dal *trust* e il margine risale immediatamente di più di un *cent.* per libbra. Durante gli anni compresi nel quarto periodo il margine rimane relativamente alto, con una leggera diminuzione che è da attribuirsi, secondo il Jenks, a nuovi perfezionamenti introdotti dal *trust* nella raffinazione. Nell'ultima parte del 98 risorge la concorrenza per parte, specialmente, delle raffinerie Arbuckle e il margine ricade, con qualche fluttuazione, a circa mezzo *cent.* per libbra.

A questo punto si fermano nel quadro i dati raccolti della Commissione industriale, ma da uno studio posteriormente compiuto dal Jenks apprendiamo che il margine crebbe nel 1900 e sull'inizio del 1901 dopo un accordo stretto tra la combinazione e le imprese indipendenti, e di cui non sono noti i particolari (1). Comunque sia, le cifre che abbiamo riportate, e che sono tratte da esperienze ripetute, sembrano provare in guisa incontrovertibile che il *trust* dello zucchero, durante gli anni in cui è stato il solo produttore, ha potuto elevare il margine a un punto superiore al punto di equilibrio nei varii periodi di libera concorrenza.

Contro queste conclusioni, in un articolo apologetico sui *trusts*, F. B. Thurber, presidente della Società nord-americana per l'esportazione, cerca invece dimostrare che sotto l'influenza delle combinazioni i prezzi sono diminuiti e che questo effetto si è verificato anche per il *trust* dello zucchero, per merito del quale è andato diminuendo, negli ultimi anni, il margine tra lo zucchero greggio ed il raffinato (2).

---

(1) J. W. JENKS, *How trusts affect prices*, nella « North American Review » del 15 giugno 1901, pag. 912.

(2) Cfr. l'articolo *Influence of the trusts on prices*, nella « North American Review », maggio 1901, pag. 677-686.

Ma il processo con cui egli giunge a questa conclusione, non può certo persuadere il lettore, nè impressionarlo favorevolmente circa i metodi con cui i fautori dei *trusts* maneggiano le statistiche. Il Thurber, infatti, non segue il movimento dei prezzi e del margine nei varii periodi di libertà e di sindacato attraversati dall'industria, ma si limita a raccogliere in due tavole il prezzo medio dello zucchero greggio e del raffinato e il margine relativo, per i nove anni che precedono e i nove anni che seguono la costituzione del *trust*. Abbiamo così:

Periodo 1879-1887 (anteriore alla combinazione).

Anni	Prezzo dello zucchero greggio per libbra	Prezzo dello zucchero raffinato per libbra	Margine
1879	*cents.* 6.93	*cents.* 8.81	*cents.* 1.88
1880	» 7.88	» 9.80	» 1.92
1881	» 7.62	» 9.70	» 2.08
1882	» 7.29	» 9.35	» 2.06
1883	» 6.79	» 8.65	» 1.86
1884	» 5.29	» 6.75	» 1.46
1885	» 5.19	» 6.53	» 1.34
1886	» 5.52	» 6.23	» 0.71
1887	» 5.38	» 6.02	» 0.64
Media dei 9 anni	cents. 6.43	cents. 7.98	cents. 1.55
Periodo 1888-1896 (posteriore alla combinazione).			
1888	*cents.* 5.93	*cents.* 7.18	*cents.* 1.25
1889	» 6.57	» 7.89	» 1.32
1890	» 5.57	» 6.27	» 0.70
1891	» 3.92	» 4.65	» 0.73
1892	» 3.32	» 4.35	» 1.03
1893	» 3.69	» 4.84	» 1.15
1894	» 3.24	» 4.12	» 0.88
1895	» 3.23	» 4.12	» 0.89
1896	» 3.62	» 4.53	» 0.91
Media dei 9 anni	*cents.* 4.34	*cents.* 5.33	*cents.* 0.98

Sulla scorta di queste due tavole, confrontando il margine quale risulta nella media dei due periodi 79-81 e 88-96, si rileva, da che il *trust* si è costituito, una diminuzione nel margine da 1.55 *cents* per libbra a 0.98 *cents*. Ciò, secondo il Thurber, autorizzerebbe a concludere che il *trust* ha avuto un benefico effetto sul benessere sociale. Ma non vi è chi non veda il punto debole di questa dimostrazione. In tanto il margine appare diminuito nella media del periodo successivo alla combinazione, in quanto sono inclusi, in questo periodo, tre anni durante i quali il *trust* non ebbe il controllo sul mercato e il margine si ridusse, sotto la pressione della concorrenza, in misura assai sensibile. Eliminando dal secondo quadro questo triennio, che non può logicamente confondersi col periodo nel quale il *trust* fu il solo produttore, le conclusioni cui si perviene sono assai diverse. Possiamo riportare, a questo punto, le parole testuali del Jenks, che ha confutato le argomentazioni del Thurber con grande chiarezza e precisione. « Se il Thurber — egli dice — avesse preso in esame un periodo di quattro anni prima e quattro anni dopo la combinazione, avrebbe trovata una riduzione assai tenue, da 1.0375 a 1; se avesse considerato un periodo di tre anni prima e tre anni dopo, il margine sarebbe invece cresciuto da 0.896 a 1.09; e si sarebbe avuto un accrescimento anche più forte, da 0.675 a 1.285, avendo riguardo a un periodo di due anni prima e due anni dopo la combinazione, nel quale ultimo periodo il *trust* ebbe incontestato controllo sul mercato. Considerando i prezzi da periodo a periodo appare fuori questione che l'influenza della combinazione è stata di alzare il margine » (1).

---

(1) Si confronti l'art. cit. nella « North Am. Review », pag. 913.

Non ci soffermeremo a considerare l'andamento dei prezzi in altre industrie particolari. Il risultato delle ricerche statistiche compiute dal Jenks è che le combinazioni hanno avuto, almeno temporaneamente, il potere di dominare il mercato e che di questo potere si sono avvalse per aumentare il margine, particolarmente forzando al rialzo il prezzo dei prodotti finiti (1). Queste conclusioni, come sappiamo, sono tratte dallo studio di singole industrie, ma hanno, ciò non ostante, portata più generale; siccome nota l'Hourwich, se le rilevazioni del Jenks fossero state peculiari alle industrie prese in esame, sarebbe stato assai facile ai produttori di altri articoli dimostrare che i sindacati non riuscirono ad ampliare il margine, mentre nessuna dichiarazione di questa natura fu presentata alla Commissione (2).

Ma quel che più monta rilevare, queste conclusioni non fanno che confermare i risultati di altre inchieste, pubbliche e private, di cui i *trusts* furono oggetto. Non ricorderemo in questo proposito una inchiesta deliberata dal Congresso nel 1885 e che limitò le sue investigazioni alle consolidazioni ferroviarie constatando, come effetto immediato della eliminazione della concorrenza, un grande rialzo delle tariffe. Maggiore importanza hanno per noi due inchieste, che ebbero luogo, simultaneamente, nel 1888, l'una dinanzi al Comitato industriale del Congresso, l'altra dinanzi a una Commissione speciale del Senato di New-York (il *Lexow trust Committee*). Il fatto costatato da tali Commissioni è che i *trusts* provocarono un rin-

(1) La commissione industriale ha messo pure in rilievo che alcuni *trusts* hanno provocato artificiali ribassi nel prezzo delle materie prime, di cui sono i maggiori acquirenti.

(2) I. A. HOURWICH, *Trusts and prices*, « Annals of the Amer. Academy of Political and Social Science », novembre 1902, pag. 136.

caro non lieve dei prodotti sindacati; e con questa costatazione pienamente concordano le risultanze di una analoga inchiesta, compiuta nello stesso anno per deliberazione del Parlamento del Canadà, e che fu seguita a breve distanza dalla promulgazione di leggi particolari contro i *trusts* sorti nel Dominio (1).

Passando ad epoche più recenti, da una serie di dati raccolti nel 1899 dagli agenti diplomatici e consolari francesi negli Stati Uniti, si rileva egualmente un aumento di prezzi di tutti i prodotti controllati dai *trusts*, aumento che andrebbe dal cinque per cento al cento per cento (2). Che più? La Federazione civica di Chicago, sotto i cui auspicii si tenne nel 1899 il noto congresso sui *trusts*, mandò, poco prima che questo si riunisse, un questionario alle persone più competenti, economisti, finanzieri, industriali, commercianti, associazioni operaie, ecc., per illustrare taluni punti più importanti e controversi in merito ai *trusts*. Di queste risposte fece lo spoglio il prof. D. Kinley dell'Università di Illinois, e in ordine agli effetti dei *trusts* sui prezzi troviamo che su 506 persone interpellate 452 opinarono che i prezzi sotto l'influenza dei *trusts* fossero aumentati e 24 soltanto che essi fossero diminuiti; pochi poi risposero che i prezzi non avevano subìto alcuna modificazione apprezzabile (3).

---

(1) Le due inchieste americane e quella canadese proiettarono viva luce sull'indole e gli effetti delle coalizioni industriali. I dati che esse raccolsero e le loro conclusioni furono bellamente esaminate dall'ANDREWS nell'articolo *Trusts according to official investigations* « Quarterly Journal of Economics », genn. 1899.

(2) Questi dati furono pubblicati nel « Moniteur officiel du commerce » (1899) e riprodotti in parte nella nostra « Riforma Sociale », dicembre 1899, p. 1229-30.

(3) Si vegga la comunicazione di R. I. HOLAIND, *The Chicago Trust Conference*, negli « Annals of the American Accademy », gennaio 1900, pag. 77.

2. Dovremmo ora indagare se questo aumento dei prezzi, che tutte le ricerche ora accennate così concordemente attribuiscono ai *trusts*, possa o no comprovarsi col puro ragionamento. Ma prima di passare a questa disamina sarà opportuno ricordare due altri fenomeni, ai quali già abbiamo accennato, e che strettamente si collegano all'azione svolta dai *trusts* sui prezzi. Intendiamo parlare della discriminazione dei prezzi locali e di quella tra prezzi interni e prezzi di esportazione.

Intorno alla discriminazione dei prezzi locali la Commissione industriale non si limitò ad interrogare i testimoni citati, ma raccolse molti dati statistici. Le ricerche furono rivolte a quattro industrie particolari — quelle del petrolio, dello zucchero, del sale, della *baking powder* — prescelte in ragione dell'uniformità del prodotto. Si inviò un questionario ai grossisti delle varie città della Confederazione (si tennero presenti circa 1500 mercati locali), perchè indicassero i prezzi praticati per gli articoli summentovati il 15 febbraio 1901 o in altro giorno più prossimo a questa data.

Riportiamo dall'Hourwich, che riassume con grandé chiarezza e brevità i dati raccolti dalla Commissione, una tavola che rappresenta per diverse città, elencate in ordine di popolazione, i prezzi di vendita del petrolio illuminante. Le variazioni di prezzo, che potevano derivare dalla divergenza dei costi di diverse porzioni di offerta o dalla differenza di noli, sono state accuratamente eliminate in questa tavola. Le città riportate, infatti, sono tutte provvedute da una medesima raffineria, quella di Whiting, e le spese di trasporto sono dedotte nella terza colonna, che dà il prezzo netto.

CITTÀ	Popolaz. 1900	Prezzo lordo per gallone	Nolo per gallone	Prezzo netto per gallone
S. Francisco.	342,782	doll. 0.13	doll. 0.05	doll. 0.08
Louisville . .	204,731	» 0.07	» 0.00.74	» 0.06.26
Indianopolis.	169,164	» 0.05.5	» 0.00.5	» 0.05
Kansas City.	163,752	» 0.08.5	» 0.01.7	» 0.06.8
St. Paul . . .	163,065	» 0.08	» 0.01.3	» 0.06.7
Denver	133,859	» 0.16	» 0.04.9	» 0.11.1
Portland . . .	90,426	» 0.14	» 0.05	» 0 09
Seattle	80,671	» 0.13.5	» 0.05	» 0.08.5
Des Moines .	62,139	» 0.08	» 0.01.5	» 0.06.5
Lincoln . . .	40,169	» 0.10	» 0.01.9	» 0.08.1
Little Rock .	38,307	» 0.11.5	» 0.01.9	» 0.09.6
Dubuque . . .	36,297	» 0.09	» 0.00.95	» 0.08.05
Madison . . .	19,164	» 0.08	» 0.00.8	» 0.07.2
Atchison . . .	15,729	» 0,09.5	» 0.01.7	» 0.07.8
Vicksburg . .	14,834	» 0.09.5	» 0.01.5	» 0.08
Cheyenne . .	14,087	» 0.16	» 0.04.9	» 0.11.1
Sioux Falls .	10,266	» 0.10.5	» 0.01.8	» 0.08.7
Fargo	9,589	» 0.12.5	» 0.03	» 0.09 5

Questi scostamenti, così sensibili, nel prezzo netto del gallone, non possono spiegarsi con l'ampiezza diversa dei vari mercati locali o col costo diverso del carreggio. E difatti la città che paga i prezzi più bassi è Indianopoli, ma se un incremento nell'estensione del mercato dovesse portare con sè un maggior costo di distribuzione, vi dovrebbero essere almeno tredici città, a cominciare da Denver, che dovrebbero pagare il petrolio meno di Indianopoli. E se, al contrario, quanto più è ampio il mercato, tanto più sono basse le spese richieste dallo spaccio, i prezzi di S. Francisco dovrebbero essere i più bassi, mentre sono del 60 % superiori al prezzo minimo segnato nel quadro. E d'altra parte noi vediamo che città che hanno la medesima popolazione, come Kansas City e Indianopoli, per es., presentano

una divergenza assai sensibile nei prezzi, mentre al contrario S. Francisco e Wicksburg, per es., pagano il medesimo prezzo, nonostante che la prima abbia una popolazione 23 volte più grande della seconda.

Le città ricordate nel quadro appartengono a Stati diversi: se passiamo a città contenute in un medesimo Stato, troviamo le stesse variazioni. Nello Stato di New-York, per fare un solo esempio, Buffalo, che è uno dei centri di distribuzione, paga il petrolio 8 *cents* per gallone, mentre Cohoes, piccola città di 23,000 abitanti, a poche miglia da Albany, paga 6 ½ *cents*. Se si tien conto che Albany è provveduta da Buffalo e che il costo di trasporto è di ¾ *cents* per gallone, questa divergenza di prezzi vuol dire una riduzione, in favore di Cohoes, del 25 % sui prezzi di Buffalo (1).

Per quanto concerne la politica di esportazione dei *trusts,* basata sulla divergenza tra prezzi interni e prezzi di esportazione, il rapporto della Commissione industriale presenta le risposte ottenute da 416 ditte, alle quali fu inviato un questionario su questo argomento e poi le deposizioni orali dei direttori delle maggiori compagnie e di altri industriali. Delle 416 ditte interrogate, 75 soltanto esplicitamente ammisero di praticare all'estero prezzi minori di quelli richiesti all'interno; la grande maggioranza rispose di non fare alcuna distinzione fra il mercato nazionale e quello straniero. Ma assai poca fede può prestarsi alla veridicità di questi dati, quando si guardi alla fonte a cui furono attinti; gl'industriali hanno il maggior interesse a celare il trattamento di favore che essi concedono ai consumatori esteri, a spese dei consumatori americani, poichè questo si-

(1) Hourwich, art. cit., p. 139.

stema è assai impopolare e serve ai nemici dei *trusts* come arma per chiedere la soppressione delle tariffe. Da altre sorgenti, e principalmente dagli opuscoli e da altre pubblicazioni edite a cura delle associazioni liberiste, è facile rilevare come questa politica di esportazione sia assai più diffusa di quanto appaia dall'inchiesta compiuta dalla Commissione industriale, e come per molti prodotti, tra i quali ricorderemo l'acciaio, il piombo, la latta, i chiodi, le macchine da scrivere, quelle da cucire, ecc., lo scostamento tra prezzi interni e quelli di esportazione sia sensibilissimo e sorpassi di molto il 50 % (1).

3. I risultati cui conduce l'indagine statistica e che per sè soli, lo ripetiamo, non avrebbero valore decisivo, acquistano particolare rilevanza pel valido sussidio che ad essi porge la deduzione. Non ci soffermeremo sui fenomeni della discriminazione dei prezzi locali e della discriminazione tra prezzi interni e prezzi d'esportazione, i quali trovano una spiegazione chiara e facile nelle osservazioni che abbiamo avuto agio di fare in un capitolo precedente. Un punto che merita tutta la nostra attenzione, e di cui vogliamo esaurientemente occuparci, è l'aumento dei prezzi che secondo le ricerche statistiche si sarebbe verificato nelle maggiori industrie, sotto l'influenza dei *trusts*. Anche questa rilevazione è in perfetta corrispondenza con le conclusioni cui possiamo deduttivamente pervenire su questo argomento. Se noi, infatti, ci richiamiamo a quanto fu già esposto nel capitolo secondo e poniamo a base

(1) Si cfr. su questo punto l'*American Free Trade Almanach* di A. GILMAN pel 1902 e la relazione dello SCHLOSS: *The export policy of trust*, contenuta nel rapporto inglese « British and foreign trade and industry » (Board of Trade, 1903).

dei nostri ragionamenti il carattere monopolistico dei sindacati, dobbiamo necessariamente concludere che i prezzi che tenderanno a prevalere in un regime diffuso di *trusts*, saranno più elevati di quelli che si stabilirebbero data libertà di competizione. È ben noto, infatti, a chiunque abbia conoscenza della legge generale che regola i valori di monopolio, che il monopolista può scegliere tra i varii prezzi quello che esso creda più conveniente e che, di regola, il prezzo così fissato supera quello che normalmente risulterebbe nel libero gioco delle forze economiche.

La teoria del monopolio, invero, contempla anche il caso che il prezzo che rende al monopolista il massimo provvento netto, sia inferiore al prezzo di concorrenza. Ma nella realtà questa evenienza presuppone la verificazione concomitante di tante circostanze, da doversi riguardare quale un fatto del tutto raro ed eccezionale. Non basta, infatti, come mostrano di credere taluni scrittori, che il *trust* attui in grado più notevole delle imprese concorrenti la legge del minimo mezzo e deprima il costo del prodotto, perchè abbia altresì interesse a fissare i prezzi a un punto inferiore al punto di equilibrio in regime di concorrenza (1). Occorre pure che la di-

(1) La riduzione del costo è però condizione fondamentale perchè il *trust* abbia interesse ad abbassare il prezzo. Se infatti il costo di produzione col passaggio dell'industria dalla libera concorrenza all'organizzazione dei produttori dovesse rimanere immutato, il *trust*, mirando a conseguire il massimo profitto netto, dovrebbe necessariamente elevare il prezzo, che in regime di concorrenza devesi supporre fosse al livello del costo. E naturalmente lo stesso aumento del prezzo dovrebbe verificarsi in tutti i casi in cui il *trust*, o perchè ispirato a soli criterii di speculazione o per altre circostanze, intensificasse il costo già sopportato dalle imprese concorrenti; in tale ipotesi, infatti, il prezzo dovrebbe seguire il costo nella sua curva ascendente.

minuzione del prezzo provochi tale incremento nella domanda, da accrescere l'extra-profitto che il *trust* potrebbe percepire adottando prezzi più elevati. Ora, perchè ciò possa avvenire, si richiede che il prodotto controllato dal *trust* presenti una squisita sensibilità di richiesta; deve trattarsi di prodotti voluttuarii, o di una necessità non ancora avvertita da molti, e il cui consumo si trovi, in regime di concorrenza, ancor lontano dal punto di completa soddisfazione. Solo in tale ipotesi, infatti, a una diminuzione di prezzi operata dal *trust* potrebbe rispondere una notevole espansione del consumo. Ma dalle nostre indagini precedenti già sappiamo che non è precisamente in riguardo a questi prodotti, che si costituiscono, di regola, i sindacati industriali.

S'aggiunga che nessun sindacato s'indurrà ad adottare una politica di espansione a prezzi più bassi, se non abbia prima stabilito un rigido controllo sul commercio intermediario, in guisa da esser sicuro che la riduzione dei prezzi vada a reale beneficio dei consumatori, e non si disperda nelle diverse tappe che le merci percorrono prima di giungere alla loro destinazione. A chi abbia presente il distacco che per la viziosa organizzazione del commercio è attualmente tra i prezzi all'ingrosso e quelli al dettaglio, e che costituisce spesso un vero pericolo sociale, questo fatto appare perfettamente giustificato.

E non occorre, infine, avvertire che anche quando tutte le condizioni siano favorevoli, il monopolista potrà preferire la vecchia e sicura politica di elevare i prezzi a quella di stimolare il consumo con prezzi più bassi, per la considerazione che una nuova mossa è sempre accompagnata dall'eventualità di perdite e dall'incertezza dei risultati.

Come si vede, adunque, l'aumento della quantità

prodotta e la diminuzione dei prezzi si presenta, in regime sindacale, come un fatto assai difficile a verificarsi, pur ammettendo che nella nuova organizzazione della industria possa seguire una generale diminuzione del costo (1). Come regola generale, invece, i *trusts*, pel carattere monopolistico che essi rivestono, saranno portati a crescere i prezzi, perchè questo aumento meglio si concilia con la tendenza del monopolio ad ottenere il maggior provvento netto.

Su questo punto crediamo che per l'indagatore imparziale non possa sussistere alcun dubbio. La divergenza può sorgere, quando non ci accontentiamo più di conoscere il senso delle variazioni che i *trusts* possono imprimere al corso dei prezzi, ma vogliamo sapere la grandezza di tali variazioni, l'entità della forza monopolistica di cui essi dispongono. Esamineremo la questione col puro ragionamento e per semplicità d'analisi supporremo, anzitutto, che i *trusts* siano in grado di eliminare totalmente la concorrenza, in guisa da costituirsi in monopolio completo. Ricorderemo, poi, se ed in qual senso le nostre conclusioni siano modificate dall'esistenza della concorrenza potenziale.

Intorno al potere, che compete al monopolista nella determinazione del prezzo, può dirsi che si sia verificata, nella nostra disciplina, una vera modificazione di idee. Gli economisti classici attribuirono ai prezzi di monopolio carattere arbitrario e indipendente dalle leggi economiche e li ritennero, ad ogni modo, assai più elevati dei prezzi di concor-

(1) La politica di esportazione, resa possibile dal protezionismo, costituisce un elemento perturbatore, inquantochè induce i *trusts* ad accrescere il quantitativo della produzione. Conviene però ricordare che questo incremento di produzione non avvantaggia i consumatori americani, poichè non implica aumento di offerta sul mercato interno.

renza. Oggi, invece, molti scrittori sembrano propensi a ridurre entro confini assai modesti il potere del monopolista, ed a rappresentare l'aumento di prezzi, che esso può imporre, come qualche cosa di trascurabile e di poco significante. Ma non sembra che questa opinione abbia sicura base nei fatti o nel ragionamento.

Certo le indagini compiute di recente sulla teoria del valore, e che hanno preso nella debita considerazione il meccanismo dei bisogni umani ed i fenomeni relativi al consumo, tolgono ogni carattere di arbitrarietà alla fissazione del prezzo per parte del monopolista. Poichè ciascun consumatore di una data merce entra sul mercato con una valutazione varia secondo la sua condizione economica e l'intensità del suo bisogno, ma perfettamente prestabilita ed oltre la quale ogni prezzo gli preclude la possibilità dello scambio, si comprende che il monopolista, il quale voglia conseguire il massimo provvento netto, non può fissare i prezzi a qualsiasi livello, ma deve contenersi entro limiti, che in un dato momento e per ciascun mercato sono precisi e insuperabili. Le variazioni del costo, da un lato (variazioni correlative alla diversa estensione dell'impresa), e dall'altro l'ammontare progressivo della domanda secondo le varie scale dei prezzi saranno i due regoli, secondo cui il monopolista dovrà determinare la propria condotta.

Ma se per queste considerazioni non si può parlare dei prezzi di monopolio come di prezzi arbitrarii, crediamo egualmente ingiustificato l'ottimismo di quegli scrittori, che negano al monopolista la possibilità di imporre prezzi assai più elevati di quelli di concorrenza; e ci sembra anzi che su questo punto fossero più nel vero gli scrittori classici, i quali

traevano il loro convincimento dall'assidua e profonda investigazione della vita economica reale.

Se noi, dice l'Ely, poniamo a base dei nostri ragionamenti l'esperienza comune degli uomini, possiamo senz'altro affermare che il prezzo degli articoli o prodotti monopolizzati, che consente il massimo profitto netto, è assai più elevato dei prezzi di concorrenza. La storia anzitutto ci porge in questo senso testimonianze non dubbie. Le Corti inglesi ed americane, che doverono più volte occuparsi di questo argomento, erano così impressionate degli alti prezzi estorti dai monopolii, che divenne massima giudiziaria, che il monopolista potesse imporre il prezzo che più gli piacesse. E la stessa impressione ci tramandarono circa i monopolii gli storici. David Hume, ad es., parla del prezzo dei generi monopolizzati come esorbitanti e cita particolarmente il caso del sale, il cui prezzo fu elevato in alcuni luoghi dieci volte e più.

Questo fatto, continua l'Ely, trova piena conferma nell'osservazione degli odierni rapporti industriali, ed in appoggio egli cita talune ricerche da lui compiute e da cui si crede autorizzato a concludere: « essere un apprezzamento moderato il dire che il prezzo del monopolio sia frequentemente del cento per cento più alto del prezzo di concorrenza » (1).

Non ci fermiamo più a lungo sulla disamina dell'Ely, sia perchè egli non si riferisce in modo particolare ai *trusts*, sia perchè crediamo che la nostra dimostrazione possa farsi con un procedimento diverso, esaminando quale consistenza abbiano le ragioni con cui si vuol provare la innocuità del monopolio.

---

(1) R. T. ELY, *Monopolies and trusts*, pag. 224.

Quali sono questi elementi moderatori del monopolio completo, che supporremo per un istante insito ai *trusts*, e per cui essi non potrebbero fissare prezzi notevolmente superiori a quelli di concorrenza? La risposta ci è data da molti scrittori, ma noi avremo presente, nella nostra confutazione, principalmente il Supino, che svolge questo punto in modo assai suggestivo in un ragguardevole scritto sulla concorrenza (1).

I prezzi dei prodotti monopolizzati — si dice — sebbene siano sempre superiori al costo, non possono troppo elevarsi, perchè trovano presto un limite: *a*) nei rapporti della domanda, *b*) nel costo di produzione tanto più elevato, di regola, quanto più è ristretta la superficie di prodotto su cui si distribuisce, *c*) nella concorrenza dei surrogati.

Fermiamoci brevemente su questi tre punti.

a) Che l'ampiezza della domanda sia funzione del prezzo e varii in ragione inversa del prezzo stesso, è un principio in massima vero, e che può anzi ammettersi come assiomatico, ma che nella sua astratta formulazione non consente nessuna conclusione generale circa il livello, cui il monopolista può portare i suoi prezzi. Queste variazioni, infatti, assumono per ciascun bene un particolare e vario atteggiamento e per molti prodotti non si verificano con tale rapidità e in tale proporzione da escludere ogni tirannide per parte del monopolista.

Certo non ancora noi possediamo accurate statistiche del consumo che ci diano, per ciascun prodotto, la cifra esatta della quantità assorbita dal mer-

(1) C. SUPINO, *La concorrenza e le sue più recenti manifestazioni*, Bologna, 1893, pag. 50 e seg.

cato secondo le diverse scale dei prezzi (1), ma pur senza questo ausilio statistico, le recenti indagini sulla teoria della domanda ci pongono in grado di affermare che in una grande zona del campo industriale l'atteggiamento dei richiedenti il prodotto consente al monopolista di adottare una politica aggressiva riguardo ai prezzi.

Ciò si verifica, anzitutto, per i prodotti che non valgono di per sè a soddisfare alcun bisogno immediato, ma che servono come stromento pel conseguimento di altri beni, e il cui concorso è solo un elemento, tra molti e molti altri, per la confezione di un'unica merce (beni *strumentali* e *complementari*). Si pensi, per es., alla posizione privilegiata in cui viene a trovarsi, per ciò che concerne la determinazione del prezzo, un sindacato che abbia concentrata tutta la produzione di rotaie o traverse ferroviarie. Esso potrà imporre prezzi assai esagerati, di fronte a quelli che prevarrebbero in regime di concorrenza, perchè questi prodotti presentano, entro limiti assai larghi, una vera insensibilità della richiesta alle variazioni del prezzo.

Lo stesso dicasi di innumerevoli prodotti, che sono richiesti negli impianti elettrici, a vapore, ecc., nelle costruzioni navali, edilizie e simili, e di cui il prezzo o è insignificante relativamente nella spesa complessiva, o può essere ammortizzato in un certo numero di anni. Si noti, anzi, che in riguardo a questi prodotti tanto più un *trust* può alzare i prezzi, quanto più è insignificante, relativamente, la spesa che essi rappresentano nel gruppo dei beni complemen-

---

(1) Pregevolissimo in questo ordine di studii è il *Saggio di una indagine statistica dei prezzi* del prof. A. GRAZIADEI (Imola, 1902). Si leggano le belle riflessioni, di indole generale, contenute nella prefazione.

tari cui appartengono. Un *trust* costituito tra fabbricanti di rotaie potrà elevare i suoi prezzi del 30 o 40 per cento (1), ma questo aumento è ben poca cosa, di fronte alle estorsioni che potrà compiere un sindacato, che monopolizzi, ad es., la fabbricazione dei chiodi. Il *pool* tra i fabbricanti di *wire nails* (chiodi fabbricati con fil di ferro) in diciotto mesi di esistenza potè elevare rapidamente i suoi prezzi da 1.45 doll. per centinaio a 1.80; da 2.15 a 2.65; da 2.85, dove rimasero per sei mesi, a 3 dollari, e finalmente a 3.15 dollari, ove rimasero altri sei mesi, fino alla dissoluzione del *pool* (2).

Ma, lasciando da parte i prodotti strumentali, è facile osservare come pure nel campo dei beni di consumo immediato il produttore monopolista può assai spesso elevare di molto i prezzi, senza incontrare alcun ostacolo nella restrizione del consumo. Ciò avviene, anzitutto, per i prodotti di alto lusso, la cui domanda, come è noto, è spiccatamente anelastica. Un esempio che non si riferisce all'industria americana, ma che ha tuttavia grande valore probatorio, è quello della *De Beers Consolidated Mines*, la grande compagnia diamantifera dell'Africa australe, che controlla i nove decimi della produzione mondiale. Restringendo la produzione del diamante greggio (due miniere sono tenute inoperose), essa ha po-

---

(1) Come rileviamo dal DE ROUSIER (*Les industries*, ecc., pag. 181), quando si sciolse nel 1897 un *pool* comprendente le maggiori ferriere ed acciaierie americane, le rotaie caddero da doll. 26 a 17 per tonnellata a Chicago e da 25 a 14 a Pittsburg. Posto che tale divergenza fosse stata tutta opera del *pool*, questo avrebbe avuto il potere di elevare i prezzi del 70 °/₀ a Pittsburg, ma evidentemente sul ribasso dei prezzi doverono influire cause svariate.

(2) Per maggiori particolari si confronti un articolo di Gunton nel « Gunton 's Magazine », gen. 1897 e P. DE ROUSIER, *Les industries monopolisées*, ecc, pag., 249-265.

tuto elevare il prezzo dei diamanti del duecento per cento circa; da 8 scellini e 6 *pence* per carato, quanto essi si vendevano prima della combinazione, fino a 23 scellini.

Ma è ben più importante rilevare che il monopolista può egualmente tiranneggiare i consumatori, allorchè concentri in sua mano la produzione dei beni di prima necessità. Questi, infatti, si domandano in misura estesa, anche quando il loro prezzo aumenti, perchè, come è stato osservato, coloro cui il nuovo prezzo riesce troppo gravoso, limitano non già il consumo di questi beni, ma il consumo di prodotti meno indispensabili. E si noti che al modo stesso dei beni di prima necessità si comportano, per quanto riguarda l'elasticità della domanda, anche gli articoli di consumo più generale, già entrati nelle abitudini della popolazione, sebbene non possano dirsi necessari alla sussistenza. Epperò osserva ottimamente il Jenks che questi articoli, tra cui possiamo annoverare lo zucchero, il thè, il tabacco, le qualità comuni dei tessuti di lana e di cotone, ecc., « *are to be considered considerably higher under free competition than under monopoly* » (1).

Vi ha così una lunga serie di industrie, in cui il monopolista, qualora non sopraggiungano altre circostanze, può elevare sensibilmente i prezzi sul livello che sarebbe segnato dalla concorrenza, senza incontrare alcun ostacolo nella restrizione del consumo. E, fatto importantissimo, queste industrie in cui più è temibile il monopolio, sono quelle appunto in cui sorgono e si diffondono i *trusts*. Noi infatti abbiamo già altrove osservato che il campo proprio

(1) J.W. Jenks, *Capitalistic Monopolies* « Pol. Science Quart. », settembre 1894, pag. 500.

dei *trusts* è circoscritto alla produzione dei beni strumentali e dei prodotti di consumo più generale, e possiamo qui aggiungere che tale osservazione è confermata, per quanto riguarda i beni strumentali, anche dall'Hourwich (1).

b) Tra le circostanze, per cui i prezzi di monopolio non dovrebbero risultare notevolmente più elevati di quelli imposti dalla libera competizione, il Supino adduce ancora il fatto che in molti rami di industria lo stesso monopolista ha interesse ad adottare prezzi bassi, in quanto questi provocano una estensione della domanda, che consente l'accrescimento della produzione a un costo sempre minore. Ma neppure questa considerazione ci persuade. Come ora infatti dicevamo, nelle produzioni che generalmente si organizzano in *trust*, la richiesta ha luogo senza notevoli variazioni in più o in meno, qualunque siano, entro limiti assai larghi, le variazioni del loro prezzo; i *trusts*, in conseguenza, possono notevolmente elevare i prezzi senza che la restrizione della produzione e l'aumento conseguente del costo riducano il loro reddito di monopolio. Ma non basta. Le industrie, in cui tanto più si riduce il costo unitario, quanto più la produzione è organizzata in vasti quadri, sono in genere le industrie che producono in grandi masse, le industrie di esportazione. Ora in riguardo a queste i *trusts* sapientemente conciliano lo sfruttamento del consumatore nazionale con i bisogni dell'industria, che richiede la produzione e lo smercio su vasta scala, mercè la

(1) A giustificare i *trusts* del generale rincaro dei prodotti finiti, osserva questo scrittore, si adduce il rincaro delle materie prime, ma questa circostanza sposta il biasimo da una categoria a un'altra di *trusts*, poichè la produzione delle materie gregge è largamente controllata dalle coalizioni (HOURWICH, art. cit., pag. 136).

discriminazione tra prezzi interni e prezzi d'esportazione, che abbiamo messa altrove in rilievo.

Come osserva ottimamente il Kautsky a proposito dei cartelli tedeschi (ed è noto che cartelli e *trusts* non differiscono su questo punto), due impulsi animano i nuovi organismi industriali, e di cui l'uno tende alla contrazione e l'altro alla espansione dell'industria. E poichè i duci delle imprese sindacate, non sono spiriti speculativi, ma uomini di azione, non restano dubbiosi fra le due opposte tendenze, ma cercano di approfittare di entrambe per accrescere i proprii beneficii. Sul mercato interno essi restringono l'offerta, ma aumentano al tempo stesso la produzione sino al suo estremo limite; il di più è collocato all'estero a prezzi tanto più bassi, quanto più sono elevati i prezzi ed i beneficii sul mercato nazionale. L'esportazione, è profittevole ed è promossa, anche quando si compia a prezzo di costo, perchè permette di continuare la produzione su vasta scala (1).

c) Si dice ancora che il monopolista sarà indotto per puro calcolo utilitario a mantenere moderati i suoi prezzi, pel fatto che una politica aggressiva verrebbe ad acuire nei consumatori l'impulso a cercare dei surrogati ai prodotti divenuti troppo cari.

Ora noi non negheremo che la possibilità dei consumi succedanei debba essere tenuta in grande conto dal monopolista nella determinazione del prezzo e che nei casi, specialmente, in cui la natura dei succedanei molto si avvicini a quella dei prodotti monopolizzati, possa riuscire un freno potente alle estorsioni del monopolio. Quando di ciò dubitassimo, l'esempio del *trust* del petrolio, i cui prezzi trovano,

---

(1) KAUTSKI, *Le marxime*, ecc., pag. 276.

almeno sul mercato americano, un limite molto sensibile nella domanda rivale dei prodotti svariati, che possono supplire al bisogno della illuminazione, varrebbe senza dubbio a farci ricredere (1). Ma d'altra parte non bisogna attendersi da questa forma particolare della concorrenza più di quanto essa possa dare.

Anzitutto, osserva il Pareto, vi ha delle merci che non hanno succedanei o che pur potendo essere sostituite materialmente da altre nel consumo, mancano dal punto di vista economico di succedanei, quando si voglia restare nei limiti dei prezzi esistenti (2).

Ma oltre a ciò bisogna aver presente che vi ha tutta una zona del campo industriale, quella dei beni diretti o immediati (*consumer 's wealth*), in cui la possibilità dei consumi succedanei esplica con assai scarsa efficacia la sua azione moderatrice a difesa dei consumatori. Gli acquirenti di questi beni, infatti, che agiscono in base a considerazioni svariate, e non tutte strettamente economiche, non tengono esatto conto delle variazioni di prezzo delle merci che siano tra loro fungibili, e non le sostituiscono, razionalmente, le une alle altre, a seconda degli spostamenti che si verificano nei loro prezzi. In Inghilterra, ad esempio, ricorda il Marshall, il consumo del carbone per riscaldamento si sviluppò molto lentamente, anche dopo che il suo prezzo lo aveva reso molto più economico della legna (3). Rispetto a questi beni, quindi, se altre circostanze non vi si oppongono, il monopolista può gravare la mano

---

(1) Si vegga in proposito HOBSON, op. cit., pag. 164.

(2) V. PARETO, *Cours d'Éc. Pol.*, p. 332 e segg.

(3) MARSHALL, *Principles of Economics*, vol. I, pag. 169.

ed imporre prezzi assai elevati, nonostante l'esistenza dei surrogati.

S'aggiunga che quegli stessi sistemi, leciti ed illeciti, di lotta, che i *trusts* adottano, per consolidare il proprio monopolio, contro i produttori indipendenti del loro ramo di industria, possono adoperarli altresì per debellare la concorrenza dei succedanei, quando questa sia veramente fattiva. La *Standard Oil*, come vedemmo, si vale degli ingenti capitali accumulati per ridurre metodicamente in suo potere le industrie del gas e della elettricità e, come nota argutamente l'Ely, mostra una spiccata tendenza ad impadronirsi del monopolio di tutti gl'illuminanti, fatta eccezione del sole e della luna! (1).

4. Fin qui abbiamo fondato i nostri ragionamenti sull'ipotesi che i *trusts* possano instaurare sul mercato un monopolio completo, ma questa ipotesi trova la sua completa realizzazione solo rispetto a quei *trusts*, che godono il privilegio di condizioni monopolistiche naturali. Per quei sindacati, invece, che si costituiscono in seno all'industria manifattrice, un altro fattore viene addotto per dimostrare l'impossibilità che essi estorcano ai consumatori prezzi eccessivi: la concorrenza potenziale. In un paese come gli Stati Uniti, in cui i capitali sono sovrabbondanti e gli uomini d'iniziativa legione, la tendenza dei *trusts* ad imporre prezzi assai elevati sarà neutralizzata — si dice — dal pericolo di suscitare nuovi concorrenti e di perdere la posizione monopolistica acquistata.

Certo della concorrenza potenziale bisogna tenere conto massimo in rapporto al problema che andiamo

---

(1) R. T. Ely, *Monopolies and trusts*, pag. 135.

esaminando, ma non si può dire che essa agisca nel senso ora indicato. Su questo punto ci richiameremo alle riflessioni, che già abbiamo avuto agio di esporre nella prima parte di questo lavoro. Come noi avvertimmo, non è a credersi che nel campo economico un capitale impiegato in modo remunerativo ne attragga subito un altro, al modo stesso che nel mondo fisico un corpo attrae un altro corpo. La concorrenza potenziale è assai pigra nel manifestarsi e nello svolgere la propria azione; non agisce in modo continuativo, ma per intermittenza; non sopprime i prezzi eccessivi, ma impedisce soltanto che si consolidino e divengano duraturi.

Non appena sorti e costituiti in posizione monopolistica, i *trusts* tendono a imporre prezzi assai elevati e a raccogliere una lauta messe sul mercato, senza guardare molto lontano e senza preoccuparsi di futuri possibili concorrenti. Questa condotta, a lungo andare, induce altri capitali a scendere in gara, ma poichè si richiede del tempo, prima che una grande impresa possa entrare in azione, per un periodo più o meno lungo il *trust* può liberamente taglieggiare i consumatori. Quando la lotta sia ingaggiata, i prezzi si abbassano su tutto il mercato, o su una zona più o meno ampia di esso, e scendono spesso al disotto del costo; ma questo periodo ha breve durata. Se il competitore non ha forze sufficienti per misurarsi col *trust*, è in breve ridotto al fallimento e non sempre esso trova rimedio a questa condizione di cose rinunciando alla concorrenza e lasciandosi assorbire dalla combinazione, poichè questa, oltre un certo limite, non ha più convenienza ad incorporarsi nuove imprese; se le forze invece si bilanciano, non tarda ad intervenire un accordo e i prezzi allora aumentano nuovamente e tendono a

fissarsi al punto tipico di monopolio. Il consumatore, in tal caso, paga le spese della guerra e quelle della riconciliazione.

Le stesse fluttuazioni, che si verificano in regime di concorrenza, e per cui si passa, con metro ricorrente, da prezzi alti a prezzi bassi e da questi nuovamente ai primi, continuano, adunque, a svolgersi — e in forma anche più intensa e vivace — quando la produzione si sia organizzata in guisa unitaria. I prezzi si elevano e toccano i corsi più alti nel periodo in cui i *trusts*, signori assoluti del traffico, tendono a conseguire guadagni monopolistici, e ribassano poi, improvvisamente, nei periodi di concorrenza, subendo per la pratica dell'*underselling* e per la discriminazione dei prezzi locali le più strane e violenti oscillazioni. E nel nuovo regime peggiora, in definitivo, la condizione dei consumatori, sia perchè alle cause già esistenti di perturbazione se ne aggiunge una nuova, sia perchè, dato il carattere monopolistico dei *trusts*, i prezzi tendono ad aumentare assai più che non aumentino pur nei periodi di concorrenza, in cui, dopo un'era di depressione, il traffico si rianima e i prezzi automaticamente si elevano.

CAPITOLO V.

I TRUSTS E LA CLASSE LAVORATRICE.

1. Allo studio dell'azione che i *trusts* svolgono sui salarii, il Jenks dedica molte pagine del suo rapporto su *i trusts e le combinazioni industriali*, pubblicato nel bollettino del Dipartimento del lavoro. In una lunga serie di tavole, irte di cifre, egli ci presenta, per 13 combinazioni prese in esame, il numero e la percentuale degli operai impiegati per ogni categoria di salarii, prima e dopo la costituzione dell'accordo; i salarii medii annuali pagati per le varie classi di salariati (capisquadre, commessi viaggiatori, operai tecnici e comuni, commessi ed altri), prima e dopo la formazione delle combinazioni; la percentuale delle variazioni verificatesi nel numero dei salariati, nei salarii medii annuali, nella somma totale dei salarii, ecc.

Ma alla cura minuziosa, con cui la ricerca è condotta, non risponde l'entità dei risultati ottenuti. I dati raccolti dal Jenks porterebbero, infatti, a ritenere che la costituzione dei *trusts* abbia avuto per effetto un incremento di retribuzione in quasi tutte le categorie di salariati e per tutte le industrie sindacate; ma quale valore può darsi a tale conclusione? Citeremo le parole testuali del Jenks: « the assumption from these returns that the effect of forming the combinations has been to increase the wages of

practically all classess of employees in the various classes of industry *would not be warranted* » (1).

Le riserve dell'insigne scrittore americano sono pienamente giustificate da varii ordini di considerazioni. Anzitutto in linea generale va osservato che l'indagine statistica ben poco lume può arrecare in questo argomento. Le variazioni del saggio dei salarii dipendono da fattori così diversi e variamente tra loro intrecciantisi, che non è possibile cogliere l'azione che esplica isolatamente ciascuno di essi, con l'ausilio dell'indagine induttiva. Nel caso in esame, poi, deve aggiungersi, che non essendo accessibili i registri di molte aziende che sono entrate a far parte di combinazioni industriali, i risultati presentati dal Jenks sono tratti da un numero così esiguo di osservazioni (si riferiscono, abbiamo detto, a 13 combinazioni), da non potere in nessun caso consentire conclusioni generali.

Ma, più che ogni altra circostanza, toglie ogni valore a quei risultati la constatazione che negli anni presi in esame, e che rispondono a un periodo di eccezionale prosperità economica, i salarii si sono generalmente elevati in tutto il campo industriale ed anche in produzioni sottoposte al libero gioco della concorrenza. Quest'ultima rilevazione che fa il Jenks stesso studiando le variazioni dei salarii pagati da alcune grandi compagnie private (2), induce logicamente a ritenere che l'incremento dei salarii, accertato in seno alle industrie sindacate, sia pur esso dovuto alle particolari condizioni del mercato americano, le quali resero più vivace ed intensa la domanda di lavoro e dovevano necessariamente condurre ad una elevazione del saggio dei salarii.

---

(1) *Bulletin of the Department of Labor.*, luglio 1900, p. 685.

(2) JENKS, loc. cit.

Non è qui il caso di riportare gli sparsi dati, che ci è avvenuto di rintracciare nei libri e nelle riviste che abbiamo dovuto consultare, e che rilevano pretesi effetti che questo o quel *trust* avrebbe avuto sui salarii. Se così scarso valore pratico hanno le ricerche del Jenks, che pure sono condotte con grande rigore di metodo, si intende che non possiamo davvero fondarci su casi isolati, che non sappiamo in quali condizioni si siano prodotti e che sono qualche volta tra loro contraddittorii.

La conclusione che dobbiamo trarre dai precedenti riflessi, è che solo la deduzione può condurci in questo argomento a risultati apprezzabili, purchè essa, naturalmente, tenga conto di tutte le influenze che i *trusts* svolgono in rapporto alla classe lavoratrice e non si risolva in un vacuo ed inane semplicismo. Illustreremo questo punto con qualche esempio.

Secondo molti scrittori, le nuove condizioni create dai *trusts* nell' industria americana non avvantaggiano soltanto gl' imprenditori, ma rispondono pure agl' interessi della classe lavoratrice. È ben noto, si dice, che la condizione degli operai dipende, non meno che quella degli imprenditori, dalla produttività dell' industria. Se il lavoro in America percepisce un'alta rimunerazione, ciò avviene per la superiorità del sistema produttivo, entro cui il lavoratore americano presta la sua opera. Ora poichè il *trust* altro non è che uno stromento più perfetto di produzione — *a more powerfull tool of production* — intensificherà ancora la produttività delle industrie e la maggior somma di prodotto ottenibile, nella sua ripartizione tra i varii fattori della produzione, accrescerà la quota spettante al lavoro (1).

---

(1) Si veggano in questo senso i due articoli di C. M. Schwab e C.

Noi non dubitiamo che nell'avvenire tutti i risultati utili, di cui il *trust* può essere fecondo siccome metodo superiore di organizzazione industriale, debbano diffondersi sulla collettività e beneficare anche i lavoratori. L'eliminazione di ogni posizione monolistica è il risultato stesso del progresso, e non è ammissibile che i *trusts* possano essere cagione di sopraredditi permanenti per una ristretta casta di privilegiati. Ma nelle attuali condizioni economiche la costatazione che il *trust* elevi la produttività dell'industria, non autorizza menomamente a concludere che esso elevi altresì il saggio dei salarii. Ogni contraria deduzione si basa sopra un'errata concezione della dinamica del salario. I *trusts*, infatti, non costituiscono imprese cooperative, i cui utili debbano equamente ripartirsi tra i consociati, ma sono unioni di imprese, unioni cioè di tutti i fattori della produzione, promosse a proprio beneficio dal fattore economico capitale. Ora la dottrina e la pratica ci insegnano che i salarii non aumentano per generosità degli imprenditori, che vedano comunque aumentati i loro profitti, ma sono il risultato della lotta che si combatte sul mercato del lavoro tra capitalisti ed operai.

« La scienza industriale — deponeva un padrone nell'inchiesta sulle associazioni professionali del Belgio — consiste nell'ottenere da un essere umano la più grande somma di lavoro possibile rimunerandolo al saggio più basso » (1). Se ciò è vero, per concludere che i *trusts* svolgono un'azione benefica sui salarii, non basta rilevare l'incremento di potenza

---

R. Flint, pubblicati nel maggio 1901 dalla « North American Review », sotto il titolo generale *Industrial and railroad consolidations*.

(1) Ch. Gide, *Principes d'Éc. Pol.*, 5.ª ediz., pag. 392 nota.

produttiva che essi possono imprimere all'organizzazione industriale, ma bisogna anche dimostrare che creano nelle masse lavoratrici e nelle stesse condizioni sociali quelle forze di resistenza, per cui gl'imprenditori si inducono a devolvere alla mano d'opera una parte più considerevole del prodotto.

Il Gunton crede di poter provare che i *trusts* esercitano una influenza elevatrice sui salarii con dati di fatto tratti dalla storia dell'industria cotoniera americana. Seguendo l'evoluzione di questa industria dal 1831 al 1880, egli raffronta quali variazioni si siano verificate nel saggio dei salarii man mano che la produzione è divenuta più intensiva e si è accentrata in un numero più ristretto di imprese, e trova come esso sia cresciuto in funzione appunto dell'intensificarsi della produzione. Nel 1831, quando le imprese cotoniere erano 801 con un capitale medio impiegato di 50,000 dollari, i salarii settimanali non raggiungevano neppure la metà di quelli corrisposti nel 1880, quando le imprese si erano ridotte a 756 e il capitale medio impiegato era salito a più che 275,000 dollari. Ciò prova, secondo il Gunton, che alla costituzione dei *trusts*, mercè cui si attua una ulteriore e più efficace concentrazione dell'industria, deve pure seguire un aumento correlativo dei salari (1).

Anche in questo ragionamento le conclusioni ci sembrano più ampie delle premesse. E difatti il movimento di concentrazione rilevato dal Gunton nell'industria cotoniera, si è compiuto in pieno dominio della concorrenza, mentre nei *trusts*, come abbiamo veduto, non può ravvisarsi soltanto un fenomeno

(1) G. GUNTON, *Economic and social aspect of trusts*, nella « Pol. Science Quarterly », sett. 1888, p. 391-2.

di concentrazione industriale, ma anche lo sforzo della classe imprenditrice a conquistare un monopolio di fatto nei maggiori rami di industria. Ma a prescindere pure da questa circostanza, devesi osservare che, nel periodo esaminato dal Gunton, l'aumento dei salarii era favorito da una particolare circostanza, che ha perduto oggi molta parte della sua efficacia: la domanda di lavoro *skilled* cresceva, allora, assai più veloce che l'addestramento dell'operaio alla nuova tecnica via via evolventesi.

2. Senza indugiare più oltre nella critica di dottrine, che considerano da un punto di vista affatto superficiale l'azione che i *trusts* esercitano in rapporto alla classe lavoratrice, vediamo se gli elementi raccolti nei precedenti capitoli ci pongono in grado di approfondire questo argomento, che ci sembra il più importante di quanti abbiamo finora esaminati.

L'indagine che ci proponiamo è assai difficile, sia per la complessità dei rapporti che essa involge e che dovremmo distrigare, sia perchè, data la profondità dei fenomeni economici, ci potranno sfuggire talune influenze meno avvertite che i *trusts* svolgono sulle condizioni dei lavoratori. Ci aiuteranno, in ogni modo, le ricerche fin qui compiute e speriamo che il nostro esame, pur nella sua incompletezza, valga a dimostrare su quanto fragili basi si assida l'ottimismo di quegli scrittori, che nella costituzione dei *trusts* veggono conciliati gl'interessi dei capitalisti e dei salariati e come invece in questi istituti si asconda un pericolo per i lavoratori, una forza limitatrice del loro miglioramento ascensionale.

Ricerchiamo, anzitutto, quale influenza la costituzione dei sindacati possa svolgere: — *a*) sul rapporto tra domanda ed offerta di lavoro — *b*) sulla facilità e regolarità dell'impiego che gli operai trovano nelle

industrie sindacate — *c)* sulla efficacia e l'importanza delle associazioni di resistenza e degli scioperi, quali stromenti mercè cui si fanno valere le pretese operaie.

Quando avremo chiariti questi varii punti, procedendo nel nostro esame sarà opportuno ricordare se e come i *trusts* agiscano sul costo della vita dei lavoratori.

a) Quanto al primo punto è facile comprendere che l'accentramento dell'industria non può in alcun modo favorire i lavoratori ed accrescere il prezzo della forza lavoro, che essi cedono ai capitalisti. I lavoratori, infatti, sarebbero avvantaggiati da ogni modificazione nei sistemi produttivi, che rendesse più intensa e vivace la domanda di lavoro, ma i *trusts*, in quanto costituiscono un perfezionamento dei congegni della produzione, tendono per vie diverse ad accrescere quell'armata di disoccupati, di cui Marx ha così bene messo in rilievo la funzione deprimente. L'introduzione delle macchine più perfette e la loro specializzazione nelle diverse aziende, la chiusura delle imprese meno produttive, l'assunzione, accanto all'industria principale, di industrie sussidiarie ed ausiliarie sono altrettanti procedimenti con cui i sindacati riescono a rendere esuberante una certa quantità di lavoro dapprima impiegato, ed a peggiorare le condizioni in cui si presenta l'offerta del lavoro.

I *trusts*, inoltre, sempre per la superiorità della loro organizzazione, gettano ancora altri salariati sul mercato del lavoro, sia espropriando i piccoli capitalisti, che fossero ancora rimasti nella cerchia delle industrie sindacate, sia riducendo il numero degl'intermediarii. Quanto a questi ultimi abbiamo altrove ricordato un calcolo di P. E. Dowe, secondo il quale

ammonterebbe a 35,000 il numero dei soli commessi viaggiatori licenziati in seguito alla costituzione dei *trusts*. Ma anche il numero dei produttori autonomi, schiacciati dalla concorrenza dei nuovi complessi economici, deve essere considerevole, a giudicare dalla larga discussione che la loro sorte ha suscitata in relazione al problema dei *trusts* (1). Senza dubbio non tutti gli artigiani ed intermediari messi fuori impiego si riducono alla condizione di salariati, ma un largo contingente va necessariamente ad accrescere la concorrenza sul mercato del lavoro, esercitando una pressione assai sfavorevole sui salarii, che varrà a deprimerli o, quanto meno, a frenarne il corso ascendente.

Un'altra tendenza, meno avvertita, che i *trusts* esplicano in rapporto ai lavoratori, è di mutare la proporzione tra operai istrutti e non istrutti, richiesti, a favore dei secondi. I perfezionamenti realizzati nella meccanica industriale consentono, infatti, agli imprenditori coalizzati di sostituire talvolta al lavoro *skilled*, più costoso, il lavoro non qualificato, che spesso è lavoro avventuriero, nomade, affamato. Il *Sugar trust*, ad es., ha un agente, che parla diverse lingue, incaricato di reclutare gli operai sul porto di New-York, tra gli emigranti che vi sbarcano, e a cui la miseria e l'ignoranza fanno accettare patti, che parrebbero disonorevoli all'operaio americano (2). Ora anche questa influenza è dannosa alla classe lavoratrice. È ben noto, infatti, che quando per una qualsiasi ragione scema la domanda degli operai qualificati e si accresce quella dei lavoranti

---

(1) Si vegga, ad es., quanto scrive in proposito il GUNTON nella sua opera *Trusts and the public*. New York, 1899, pag. 6.

(2) DE ROUSIER, *Les industries monopolisées*, ecc., pag. 131.

unskilled, questi non risentono quasi alcun vantaggio, mentre sono gravemente danneggiati i primi, che difficilmente si adattano a un salario inferiore.

Contro le precedenti osservazioni i difensori dei *trusts* allegano che il danno arrecato ai lavoratori con la disoccupazione forzata è solo temporaneo. L'azione dei *trusts* va considerata non solo all'atto della loro formazione, ma anche nei momenti successivi, e se, in primo tempo, per la superiorità della loro organizzazione, essi espellono parte degli operai, tendono più tardi a riassorbirli per influenze analoghe a quelle che svolge l'introduzione delle macchine. Ma noi non crediamo che possa qui invocarsi l'argomento classico addotto dagli economisti a confutare l'esagerato pessimismo, che ispiravano a Marx ed ai socialisti le applicazioni meccaniche. Le macchine, con azione contrastante ai loro effetti immediati, aprono un più largo campo d'impiego al lavoro, o, come dice il Carrol Wright, producono una « estensione della mano d'opera » consecutivamente ad una « contrazione » della medesima (1), in quanto deprezzano il valore delle merci alla cui produzione sono applicate. Questo deprezzamento, infatti, procacciando un risparmio ai consumatori, li stimola all'accumulazione e causa un accrescimento della domanda di lavoro, per effetto della quale gli operai espulsi sono grado a grado rioccupati (2). Ma può dirsi che gli stessi processi si svolgono in seguito alla costituzione dei *trusts*? Noi non lo crediamo. I *trusts*, infatti, non fissano i prezzi avendo per norma il costo di produzione, non associano i con-

(1) CARROLL WRIGHT, *L'évolution industrielle aux États-Unis*, p. 350.

(2) Si vegga su questo punto A. GRAZIANI, *Teoria economica delle macchine*, p. 64.

sumatori al risparmio, che possono conseguire dai metodi di produzione più efficaci e progressivi, ma si prevalgono della loro posizione per estorcere ai consumatori prezzi quasi monopolistici. E sappiamo altresì che ricorrono ad ogni mezzo, pur di impedire che sorgano accanto ad essi imprese concorrenti.

Certo — e noi lo abbiamo veduto — le maggiori coalizioni, pur tenendo in freno l'offerta ed elevando i prezzi sul mercato interno, tendono ad ottenere un incremento di produzione, che viene collocato all'estero a prezzi ridotti, ma che riesce, ciò nonostante, tanto più vantaggioso, quanto più nelle industrie sindacate si manifesti la legge della produttività crescente. Ma queste coalizioni agiscono, generalmente, all'ombra delle tariffe, epperò è da vedersi se l'espansione che esse imprimono alla produzione, non agisca di contraccolpo a comprimere altre industrie prive di protezione e non restringa, nella sua totalità, la domanda di lavoro.

b) Un altro punto, al quale dobbiamo rivolgere la nostra attenzione, concerne la posizione che nella cerchia delle industrie sindacate vien fatta agli operai, per quanto riguarda la regolarità e continuità del loro impiego. È un argomento sul quale non avremo bisogno di diffonderci in lunghe riflessioni. Siccome è noto, nel momento economico attuale non è soltanto l'esiguità della retribuzione, che rende triste la condizione del salariato, ma più ancora l'incertezza e la precarietà di tale retribuzione, legata alle vicende cicliche della produzione. Vedemmo nella prima parte di questo lavoro che un tratto caratteristico del regime concorrenziale, allorchè esso svolga le sue influenze nella zona della grande industria, è il ricorso frequente di periodi di sovraproduzione, di crisi, di ristagno degli affari, per cui le

grandi imprese si trovano nella necessità di dover licenziare tutti o parte degli operai o di ridurre la giornata di lavoro e corrispondentemente i salarii. Ma abbiamo altresì veduto che la costituzione dei *trusts* non può sostanzialmente modificare negli Stati Uniti questa condizione di cose, come non l' ha modificata in Germania la costituzione dei cartelli. Se si eccettuano, anzi, le industrie che tendono per loro natura al monopolio, nel resto del campo industriale i *trusts*, in quanto tendono a costituirsi in posizione monopolistica e a modificare in proprio vantaggio le condizioni dell'equilibrio economico, lungi dall'assicurare la regolarità e stabilità delle industrie sindacate, aggiungono nuovi rischi a quelli cui esse sono naturalmente sottoposte. Le riflessioni che abbiamo già esposte su questo argomento, e l'autorità dell'Ely che possiamo invocare e che constata appunto come l'irregolarità dell'impiego sia stata, per gli operai, assai sensibile nel caso di compagnie che hanno cercato di conquistare il monopolio assoluto sul mercato (1), ci dispenserebbero da ogni ricerca ulteriore. Ma noi vogliamo esporre ancora un rilievo, che ci sembra di particolare importanza.

Supponiamo che i *trusts* possano effettivamente porgere agli operai un impiego più stabile e sicuro di quello che ad essi si offra nella generalità delle industrie, rimaste in balìa della concorrenza dei produttori. Evidentemente questo vantaggio si risolve in un aumento di retribuzione: gli operai dipendenti dai *trusts* verrebbero, quindi, a percepire una specie di extra-salario della natura della rendita di monopolio. Ma, dato il regime presente di libertà indu-

(1) Ely, *Monopolies and trusts*, p. 207-208.

striale, una domanda si presenta spontanea: questa divergenza tra i salarî corrisposti nelle industrie sindacate e in quelle a base di concorrenza potrà avere carattere permanente o non sarà piuttosto un fenomeno transitorio, destinato a sparire sotto l'azione livellatrice della concorrenza? La risposta non può essere dubbia. Senza neppur bisogno che una certa quantità di lavoro emigri verso i *trusts* dagl'impieghi meno favoriti, l'esistenza dei disoccupati, pronti ad impiegarsi rinunziando ad ogni vantaggio particolare, consentirà agl'imprenditori coalizzati di ridurre il saggio dei salarii fino a raggiungere quello che è il punto di equilibrio in regime di libera concorrenza. Solo motivi altruistici, a cui non è lecito supporre si conformino gl'industriali come classe, potrebbero indurre gl'imprenditori ad agire diversamente ed a mantenere un extra-salario, che non trova nello stato del mercato del lavoro le condizioni della propria esistenza.

E come ben si intende, l'osservazione che qui abbiamo fatta, può con maggiore efficacia rivolgersi contro quegli scrittori, che attribuiscono ai *trusts* una elevazione generale di salarii in seno alle industrie sindacate.

c) Si aggiunga che il *trust*, in virtù del monopolio che instaura sul mercato, toglie ogni efficacia a quella opzione temporanea tra il lavoro e il non lavoro, di cui dispongono gli operai, specialmente se organizzati (Loria), e li costituisce in posizione di evidente inferiorità nella lotta che combattono contro il capitale per il miglioramento delle loro sorti.

L'arma stessa dello sciopero, così formidabile quando sia impugnata contro imprenditori dissociati e concorrenti, si spunta contro la potenza e l'unità di azione delle imprese sindacate. In regime di con-

correnza, un motivo che stimola potentemente ciascun imprenditore a cedere alle pretese operaie, è il timore che gl'imprenditori rivali si avvalgano dello stato di sciopero per accrescere il loro smercio e portargli via la clientela. Lo sciopero dichiarato in una impresa riesce, spesse volte, così vantaggioso per gl'imprenditori concorrenti, che si sono veduti talvolta imprenditori, i quali mentre apertamente si dichiaravano solidali con i loro colleghi, vittime di uno sciopero, e largivano loro sussidii non indifferenti, d'altro lato istigavano di sottomano gli operai a proseguire nello sciopero, trovandolo, malgrado tutto, proficuo alla propria azienda (1). Ed è appunto per questo motivo che in regime di industria libera le unioni operaie adottano con abile politica lo sciopero *successivo,* che consiste nel muovere a ciascun imprenditore ripartitamente e successivamente la domanda di un miglioramento del contratto di lavoro. La costituzione dei sindacati inverte a tutto beneficio dei padroni questo stato di cose. Un *trust*, infatti, il quale riunisca fabbriche operanti in regioni diverse e lontane, può resistere alle domande rivoltegli da organizzazioni locali dei lavoratori e debellare scioperi parziali continuando la produzione con una parte dei suoi stabilimenti. Dato pure che esso sia costretto a sospendere totalmente il lavoro, subisce soltanto i danni derivanti da questa misura, senza dovere ad essi aggiungere, almeno in via immediata, quelli che gli arrecherebbe la perdita futura della clientela, richiedendosi un lungo periodo di tempo prima che nuove imprese possano essere pronte per la produzione.

---

(1) A. LORIA, *Il movimento operaio*, Palermo, 1903, p. 52.

Che i *trusts* accrescano la dipendenza della classe lavoratrice e la avvincano con legami ancora più saldi al seguito del capitale, è riconosciuto pure dai coniugi Webb, la cui autorità in tutte le questioni concernenti il movimento operaio è veramente superiore ed indiscussa. Nel loro libro su *La teoria e la pratica dei sindacati inglesi*, essi rilevano che allorchè tutto un ramo d'industria è nelle mani di un grande imprenditore, le associazioni di resistenza rimangono come paralizzate e non possono svolgere nessuna azione efficace per imporre il contratto collettivo e per migliorare in genere le condizioni del lavoro. « Di fronte alle risorse infinite, alla clientela assicurata dal monopolio, all'unità assoluta di direzione di questi grandi *leviathan* dell'industria moderna, il povero quarto di milione del più ricco sindacato operaio e la rivolta di cento o duecentomila operai testardi ed esasperati producono lo stesso effetto di freccie, che venissero lanciate contro una corazzata ». E concludono che in tal caso soltanto lo Stato può svolgere quel complesso di protezione operaia, senza cui non vi ha progresso possibile (1).

Molti scrittori osservano che l'unificazione delle imprese concorrenti costituirà uno stimolo potentissimo per gli operai ad organizzarsi in gruppi monopolistici e che in tal modo la forza delle due classi rivali potrà controbilanciarsi. Ma questo concetto si ispira a un esagerato ottimismo, che non trova alcuna base nei fatti.

La costituzione di unioni operaie, che raggiungano il pieno dominio dell'offerta del lavoro, pur nei paesi industrialmente più evoluti, è nel momento attuale

(1) Si vegga nella traduzione francese il vol. II, p. 93.

una utopia. In Inghilterra, il paese classico del *self-help* e del *trade-unionismo*, i quattro quinti della classe operaia non sono organizzati; negli Stati Uniti, egualmente, la grande massa degli operai non è iscritta ai sindacati, e quando si aggiunga che la concorrenza dei lavoratori, continuamente alimentata dalla immigrazione, vi è attivissima, e che pure nei periodi di prosperità la massa operaia, che non partecipa al lavoro, è imponente, riesce facile comprendere come una coalizione generale degli operai è impossibile e come gl' imprenditori, pochi per numero e saldamente organizzati nei *trusts*, siano in una condizione di superiorità manifesta. La storia dei grandi scioperi americani svoltisi negli ultimi anni mostra in piena luce questa sproporzione di forze tra il capitale e il lavoro. La grande battaglia combattuta dalla *Labor Union*, la federazione degli operai della metallurgia, che pure trovasi alla testa del movimento operaio, contro il *trust* dell'acciaio (1901), è finita con la piena sconfitta dei primi. Anche quando le unioni hanno strappato agl' imprenditori parziali concessioni, non hanno potuto ottenere il punto fondamentale delle loro rivendicazioni: il riconoscimento delle proprie organizzazioni. Le idee degl' imprenditori americani sui sindacati operai possono riassumersi con le parole di un industriale citato dal Brooks: « l'unionismo deve imparare a restare al suo posto; esso non ha nulla a vedere con i padroni, non deve creare loro difficoltà, ma deve limitarsi alle varie forme del mutuo soccorso » (1).

Ma la circostanza che costituisce in un vero stato di soggezione gli operai che dipendono dai *trusts*, è

(1) Si vegga su questo punto RAFFALOVICH, *Trusts, cartells et syndicats*, prefaz. pag. 23-4.

che per essi il licenziamento o il volontario congedo delle fabbriche sindacate si traduce in un vero spossessamento del proprio mestiere. In regime di industria libera, un operaio, congedato da un padrone, trova lavoro presso un altro; ma quando tutta un'industria sia concentrata in *trust* e questo abbia adottato, come la *Standard Oil*, il sistema del *blacklisting* contro i propri dipendenti, che si facciano promotori di coalizioni e di scioperi, l'operaio che non voglia accettare le condizioni di lavoro imposte dal *trust* o sia iscritto nella lista nera, deve di necessità emigrare dalla propria ad altre industrie (1).

Ora in tutto ciò vi ha un pericolo grave per gli operai. Lo stesso Brentano, che come tutti gli economisti tedeschi appartenenti alla scuola della « politica sociale », ha una spiccata tendenza verso la glorificazione dei sindacati, in cui ravvisa un possibile stromento di riforma sociale, si mostra preoccupato della posizione che essi possono creare agli operai e del danno gravissimo che ad essi deriverebbe in caso di licenziamento, ed invoca in loro favore una efficace protezione legislativa (2).

Siamo giunti, così, all'ultimo punto che ci resta da considerare in questo paragrafo: quale sia, cioè, l'azione che i *trusts* esercitano sul costo della vita dei lavoratori. È una indagine che sotto altro punto di vista abbiamo già compiuta al capitolo terzo, e di cui ci basta qui ricordare i risultati. Sulla scorta delle statistiche redatte dal Jenks e col sussidio del ragionamento deduttivo, noi abbiamo potuto concludere che i *trusts* non diffondono sulla collettività e sulle classi inferiori i beneficii che traggono dalla migliore

---

(1) J. A. Hobson, *The evolution*, ecc., cap. VI, pag. 148.
(2) L. Brentano, op. cit.

organizzazione della produzione. Certo un complesso di circostanze agisce, in ciascuna delle industrie sindacate, a determinare variamente il livello concreto dei prezzi, ma in linea generale, sia per le merci producibili *ad libitum* che per quelle limitate da cause naturali, il prezzo che i *trusts* tendono a conseguire, è il prezzo di monopolio, il prezzo che consente il guadagno massimo. I lavoratori, quindi, agli altri danni, che loro arreca la costituzione dei sindacati, debbono aggiungere la riduzione del loro salario, sotto forma di accresciuto prezzo delle merci prodotte dai *trusts* o da industrie tributarie di questi, e che siano merci di consumo operaio.

3. Si è veduto, sin qui, come i *trusts*, mercè l'integrazione delle forze produttive che in essi si attua e il monopolio che istaurano sul mercato, tendono in varii modi a ridurre il prezzo della merce-lavoro e a peggiorare le condizioni, in cui i salariati debbono lottare contro il capitale. Questo risultato è reso ancor più grave dall'intervento di un'altra forza, che è pur essa emanazione del capitalismo, e che ha con i *trusts* molti punti di somiglianza e di contatto. Intendiamo parlare del protezionismo. Non è qui il caso di ricordare i rapporti, che avvincono nel periodo attuale protezionismo e *trusts*, e per cui essi si sostengono e si completano a vicenda. È un punto del quale ci siamo già intrattenuti, e su cui sarebbe ozioso insistere. Continuando la nostra disamina gioverà invece accennare come la cooperazione di queste due forze intensifichi quelle influenze deprimenti e dannose ai lavoratori, che già per se stesse svolgono le coalizioni.

Il protezionismo, come è noto, ama atteggiarsi a difensore degl'interessi operai e nei sofismi di una letteratura compiacente spesso apparisce come un si-

stema economico, il cui precipuo scopo sia di aprire nuovi impieghi al lavoro nazionale e di tenere elevato il saggio dei salarii. Ma questo artificio di invocare la tutela dei lavoratori a sostegno d'interessi puramente capitalistici è pienamente sgominato alla prova dei fatti.

Negli Stati Uniti, il partito repubblicano, che è il principale propugnatore della politica protezionista, giunto al potere nel 1888, annunziava che l'adozione dei famosi *bills* Mac Kinley, ispirati, come ognun sa, ad un'assoluta avversione pel commercio internazionale, avrebbe avuto come conseguenza un rialzo generale dei salarii. Ma le tariffe — scrive il Moireau — non erano in applicazione neppure da ventiquattro ore, che clamorose proteste scoppiavano da ogni lato. « I salarii non si elevavano in nessuna industria, mentre i prezzi delle più volgari mercanzie e delle derrate più necessarie alla vita subivano da un giorno all'altro un rialzo considerevole » (1). Questo risultato, non può meravigliare chiunque abbia dimestichezza con gli studii economici. Il primo e più immediato effetto del protezionismo è quello appunto di aggravare il costo della vita del lavoratore, e questo aggravio è stato tanto più sensibile in America, ove al protezionismo industriale si è aggiunto, come contrappeso, il protezionismo agricolo.

Le tariffe protettive rincalzano così gli effetti deleterii delle coalizioni industriali. Il presidente della Camera di commercio italiana a New-York, in un articolo pubblicato nel bollettino mensile della Camera predetta, afferma che protezionismo e *trusts*

---

(1) MOIREAU, *Les bills Mc. Kinley* « Revue des deux mondes », 1 luglio 1891, pag. 114-15.

hanno elevato, negli ultimi anni, il prezzo dei generi di prima necessità dal 40 al 50 per cento (1). Il calcolo è, senza dubbio, esagerato, ma rileva un fatto essenzialmente vero, che trova conferma in inchieste ufficiali. Possono riscontrarsi, in proprosito, i dati presentati dal *Bureau of Labor and Statistics* di Massachussets, i quali seguono il movimento dei prezzi di quei generi dal 1897 al 1902 (2).

Nè a questo punto si arrestano le analogie che presentano, quanto al loro risultato, i sindacati capitalistici ed il protezionismo, che ha pure esso il carattere di monopolio. Il protezionismo, infatti, al modo stesso delle coalizioni, non solo consolida la posizione degli imprenditori e permette loro di poter resistere con maggior forza alla pressione delle pretese operaie, ma mercè gli ostacoli che frappone al libero sviluppo delle forze produttive si risolve anche in un limite alla domanda di lavoro. L'impulso che traggono dalle tariffe le industrie protette e lo aumento di domanda di lavoro, che si verifica nella loro cerchia, possono trarre in inganno su questo punto l'osservatore superficiale, ma l'economista sa che quell'aumento è solo apparente, e che sotto di esso si cela una diminuzione effettiva. Il protezionismo, infatti, non ha la virtù magica di moltiplicare i capitali esistenti in un paese; tutta la sua azione si estrinseca nel distogliere i capitali dagli impieghi più proficui, in cui essi si sarebbero naturalmente riversati, per indirizzarli a quelle produzioni che solo con provvedimenti artificiali divengono redditizie.

(1) Questo articolo è integralmente riportato nel « Consulente commerciale e tributario », del 23 ottobre 1902.

(2) Si riscontri per questi dati ed altre notizie assai interessanti DE NORVINS, *La folie des trust*, « Revue des revues », genn. 1903, p. 45 e seg.

Ma con ciò si diminuisce la produttività generale delle industrie e si restringe, conseguentemente, la domanda di lavoro.

A questo modo di considerare le cose potrebbe obbiettarsi che il protezionismo negli Stati Uniti è solo in parte un vero e proprio atto di protezione industriale, mentre che per molte produzioni, che potrebbero vittoriosamente sostenere la concorrenza estera, è un atto di alta speculazione finanziaria e di borsa. Questo carattere del protezionismo americano è certo inoppugnabile ed anche noi lo abbiamo altrove rilevato, ma è da osservarsi che anche sotto questo altro aspetto esso provoca conseguenze dannose ai salariati e restringe la domanda di lavoro. Le tariffe, infatti, in questo caso, costituiscono una forma di sfruttamento della massa della nazione per parte di una ristretta classe di privilegiati, e danno adito alla formazione di grandi fortune, che non si costituirebbero sotto un regime di libertà economica e di moralità politica (1). Ora noi ricorderemo più innanzi come l'accentramento della ricchezza in poche mani non risponda agli interessi della società e sia dannoso principalmente per i lavoratori.

4. Fin qui abbiamo illustrati i modi più superficiali ed avvertiti, mercè cui i *trusts*, per virtù propria od alleandosi al protezionismo, tendono a deprimere le condizioni del lavoro. Per completare il nostro esame dobbiamo accennare alle influenze più profonde che i *trusts* svolgono sulla costituzione economica e sociale, e che cospirano al medesimo scopo

(1) Ciò è dimostrato da C. JANNET, *Le capital, la spèculation*, ecc., pag. 17, e particolarmente da ROUXEL nell'articolo *La genèse du capitalisme* (« Journal des Écon. », aprile 1898). Il protezionismo, scrive questo scrittore, opera una vera *polarizzazione sociale* accumulando a un polo la ricchezza, all'altro la miseria.

di sostenere gl'interessi dei capitalisti a detrimento della classe lavoratrice. Il primo posto, in questo riguardo, spetta all'azione veramente deleteria ed antisociale, che, pel movimento di speculazione che ad essi si connette e il loro carattere monopolistico, i *trusts* esplicano sulla redistribuzione della ricchezza.

Siccome è noto, il fatto più prominente e caratteristico della costituzione economica degli Stati Uniti è l'enorme concentrazione delle fortune compiutasi in un ciclo brevissimo di anni. Verso la metà del secolo scorso, uno scrittore americano, in un libro intitolato *The wealthy men of Massachussets*, rilevava come un fatto straordinario che in questo Stato 1920 persone possedessero insieme un totale di 284 milioni di dollari, ed aggiungeva, sempre come cosa impressionante, che tra queste 1920 persone ve ne fossero 18, la cui fortuna sorpassava un milione di dollari, ed uno, il più ricco di tutti, che possedeva, da solo, 3 milioni e mezzo di dollari (1).

Queste cifre sono divenute oggi veramente insignificanti ed è certo che molti individui, che figuravano mezzo secolo fa nella classe dei ricchi, se fossero ancora in vita e conservassero immutate le proprie sostanze, sarebbero a mala pena considerati come benestanti. Oggi infatti la schiera degli arcimilionarii diviene sempre più numerosa e l'accentramento delle fortune è così vibrato, che cinque individui soltanto, John D. Rockefeller, Edward Harriman, Pierpont Morgan, William K. Vanderbilt e George Gould, possiedono insieme più di un miliardo di dollari, il quadruplo, cioè, di quanto possedevano i 1920 ricchi del Massachussets nel loro complesso (2).

(1) Riportato in JANNET, *Le capitalisme*, ecc.
(2) Si cfr. la fine del cap. II di questa parte II.

Se ci facciamo ad esaminare le cause a cui si rannoda questa enorme accumulazione della ricchezza, troveremo che essa è, per massima parte, il risultato di un unico fattore: la speculazione frenetica suscitata nell'Unione americana da avvenimenti diversi succedentisi nell'ultimo mezzo secolo. All'epoca, cui si riferisce l'opera citata sui ricchi del Massachussets, quelle che parevano grandi fortune, erano quasi tutte guadagnate nel commercio, nell'agricoltura, nelle professioni liberali. La guerra di secessione, con l'impulso dato ai prestiti pubblici, aprì l'era delle grandi speculazioni e dell'accentramento vibrato delle ricchezze. L'adozione del protezionismo, la costruzione delle grandi reti ferroviarie e da ultimo, e con maggior impulso, il movimento speculativo connesso al *trust movement* consolidarono il fenomeno che si era iniziato nel 1861 (1).

Dal '98 in poi, come abbiamo veduto, l'attività dell'emissione si concentra sulle nuove compagnie industriali; ma i titoli lanciati sul mercato hanno subìto, nella forma specialmente di azioni comuni, enormi perdite, determinando un considerevole spostamento nella ricchezza privata e il passaggio di una grande quantità di piccoli e medii patrimonii nelle mani di un ristretto numero di plutocrati. Ora questo concentramento delle fortune, cui dà origine la manipolazione dei *trusts*, non tocca soltanto l'economia privata di coloro, che vedono ad un tratto raddoppiata o distrutta la propria fortuna, ma è un fenomeno sociale della più alta importanza e che in sè racchiude una grave minaccia per le classi ope-

---

(1) Sull'influenza spiegata dai *trusts* sull'accumulazione delle fortune si vegga quanto scrive un illustre storico inglese, il LECKY, nella sua recente opera *Democracy and liberty*, London, 1899, vol. I, pag. 126.

raie, una forza limitatrice della loro tendenza ascensionale.

E difatti queste enormi accumulazioni, frutto dell'aggiotaggio e della speculazione, solo per qualche parte si dirigono ad impieghi veramente produttivi, che aumentano la ricchezza generale ed avvantaggiano le classi lavoratrici, poichè questi impieghi non consentono, normalmente, una retribuzione superiore all'ordinaria. Travolti nel vortice degl' incessanti arricchimenti, i magnati del capitale si gettano a corpo morto nei procellosi mari della speculazione seminando di morti e di rovine il campo industriale (1) o cercano in paesi lontani impieghi più proficui, lieti se possono imporre il proprio giogo a Stati finanziariamente dissestati (2). Ma in tal guisa si restringe il fondo-salarii, o si impedisce l'aumento che in esso si verificherebbe per l'espandersi della ricchezza, danneggiando più o meno gravemente i lavoratori.

Ma non basta. Allorchè il reddito si accentra in poche mani, cresce la domanda di « agenti di creazione negativa » (Fourier): servi, mezzani, fantini,

---

(1) Il panico straordinario verificatosi nel 1901 alla borsa di New-York, e che fu l'epilogo della lotta impegnatasi tra il gruppo Morgan e quello Gould per accaparrare le azioni della *North Pacific Railway*, costituisce un impressionante episodio di questa corsa alla speculazione. Secondo le parole di un giornale newyorkese, « la battaglia combattuta dai titani della finanza lasciò il campo coverto di vittime spogliate ». Ingenti fortune furono travolte nella corrente di un gioco al rialzo veramente vertiginoso; le scene di sbigottimento, di confusione, di disperazione, che si verificarono il 9 maggio alla borsa, i pugilati e le risse cui si abbandonò una folla di giocatori, sensali ed agenti di cambio tratti fuor di senno, rimarranno tristamente celebri nei fasti di Wall Street. Si cfr. F. FERRERO, *Tra le aquile e gli avoltoi della finanza americana*, nella « Lettura », luglio, 1904.

(2) Siccome è noto, Morgan e Rockefeller hanno cercato in varie occasioni di fare prestiti alla Cina, al Venezuela, al Governo russo.

croupiers, ecc.: si espandono le spese di lusso, le raffinatezze, gli sperperi e questo cangiamento d'indirizzo nel consumo e nella domanda si risolve in un nuovo aggravio per le classi lavoratrici. Le spese eccessive, infatti, distruggendo una grande quantità di ricchezza, che avrebbe potuto produttivamente impiegarsi, rallentano l'accumulazione dei capitali e la domanda di lavoro e tengono depressi i salarii. E, d'altro lato, l'aumento eccezionale delle industrie di puro lusso, in quanto distoglie capitali e lavoro dalle produzioni più utili ed importanti, rincara i prodotti richiesti dalla gran massa del popolo e rende incerta e precaria la posizione degli operai, costretti ad emigrare dalle industrie fondamentali e più stabili alle produzioni di lusso, saltuarie e mutevoli (1).

Ma quando si voglia compiutamente prospettare la condizione creata alla classe lavoratrice dal novissimo capitalismo, bisogna ricordare come questo eserciti il suo possente influsso su tutto l'ordinamento sociale e politico e tenda tenacemente ad orientarlo in correlazione ai propri fini ed ai propri interessi.

L'unificazione delle industrie e l'accentramento della ricchezza conducono a un nuovo feudalismo, all'egemonia di pochi oligarchi più potenti dei baroni e i principi del medio evo (2). Per mezzo di

---

(1) Si veggano su questo punto le opere del SUPINO, *La borsa e il capitale improduttivo*, pag. 177-179, e l'*Individualismo economico*, p. 101.

(2) Il culto speciale, che la società americana professa per i potentati della finanza, è personificato in Pierpont Morgan. Quest'uomo che deve la massima parte della sua fortuna a speculazioni rischiose, in cui migliaia dei suoi simili hanno trovato la propria ruina, gode una posizione eccezionale, alla quale appena è comparabile quella dei sovrani europei. I giornali registrano i minimi fatti della sua vita, danno i più minuti ragguagli sulla sua casa, i suoi gusti, i suoi cani, i suoi domestici, celebrano le sue vittorie alla borsa come Austerlitz, Wagram,

quella corrotta genia di *politicians*, così al vivo ritratta dal George (1), i moderni re del monopolio dominano le assemblee degli Stati, il congresso, le pubbliche amministrazioni ed ottengono, con grave pregiudizio degl'interessi generali, ogni sorta di privilegî e di concessioni.

Il Senato americano è divenuto la cittadella del protezionismo, il campo chiuso delle più interessate competizioni. « Ad ogni voce delle tariffe corrisponde una ditta e ad ogni ditta un senatore o un deputato » (2). Per favorire il *trust* dello zucchero, il Senato, comprato dall'Havemayer, non ha esitato a votare, nel 1897, un dazio sull'introduzione di questo prodotto, che ha aggravato del 30 per cento il bilancio di ogni famiglia. La stessa annessione delle isole Hawai non fu che un compromesso tra i senatori del protezionismo generico e i senatori del sindacato dello zucchero, che possiede in quelle isole vasti interessi. Perfino le esenzioni tributarie dell'antico regime tornano a prevalere in favore dei grandi capitalisti; la *Standard Oil Co*, che aveva nel 1883 da 40 a 50 milioni di proprietà nella sola Pensilvania, non pagava alcuna imposta (3).

Friedland. « È l'uomo più importante del mondo intero », scrive il *World*, del 14 settembre 1902, uno dei giornali più importanti e diffusi degli Stati Uniti. — Rileviamo più innanzi nel testo l'influenza che i *trusts* esplicano sulla vita politica, ma si può egualmente affermare che tutte le manifestazioni della vita sociale, la morale, l'arte, la letteratura, l'insegnamento riflettono nei loro atteggiamenti il predominio della plutocrazia. Il Lloyd nella sua opera citata e il De Norvins in una serie di articoli pubblicati nella « Revue des revues » recano di ciò moltissime prove. Ripetutamente vi accenna il LORIA nelle sue *Basi economiche della costituzione sociale*, Torino, 1902.

(1) H. GEORGE, *Progress and poverty*, New-York, 1881, pag. 382.

(2) Riportato nella *cronaca* del « Giornale degli Econ. », agosto 1897.

(3) LLOYD, *Wealth against Commowealth*, p. 166.

Contro gli abusi dei *trusts* dovrebbe intervenire la giustizia, ma questa è impotente o si inchina davanti ai grossi capitalisti. Le leggi, ha detto in qualche parte Teofilo Gautier, non esistono per chi ha venti milioni di rendita (1); ma i miliardarii americani, che ne posseggono assai più, non si limitano soltanto ad eluderle, quando loro talenti, ma con l'aiuto di una magistratura eletta tra i proprii fautori, le volgono ad ampliare e consolidare la propria supremazia. Con l'aiuto appunto della giurisprudenza, gl'industriali americani conducono, in questo momento, una subdola guerra contro le organizzazioni operaie. Fin qui essi avevano chiesto a gran voce una legge che concedesse la personalità giuridica ai sindacati operai e li tenesse civilmente responsabili verso gl'imprenditori per i danni ad essi inflitti dall'azione unionista. Ma ecco che escogitano, per giungere allo scopo, un mezzo molto più semplice. Il tribunale di Rutland, senza che alcuna legge sia intervenuta, disconosce, in una recente sentenza, tale immunità alle unioni operaie, condannando degli scioperanti ad indennizzare i padroni mercè prelevamento dalla cassa sindacale. Se questo esempio sarà seguìto dalle altre Corti, la classe lavoratrice si troverà a lottare in condizioni sempre più gravi.

Ma tutto l'indirizzo dello Stato, la politica interna e la internazionale risentono la deleteria influenza del nuovissimo e perfezionato capitalismo. Nessuno potrebbe oggi affermare che la politica estera della grande Repubblica si ispiri ai principii segnati da Washington in una celebre lettera ai suoi concittadini. La guerra cubana, l'annessione delle isole Hawai, la conquista brutale delle Filippine sono

---

(1) T. GAUTIER, *Fortunio*, Milano, 1887, p. 84.

prove manifeste della corrente imperialista, che sempre più vigorosa si diffonde e prevale nel nuovo mondo. E questa politica di espansione e di violenza non ha altro scopo che di favorire la classe dominante, di conquistare nuovi mercati e nuovi e proficui campi di impiego al capitale esuberante; poco importa se essa compromette gli interessi delle altre classi sociali e quelli in specie delle classi lavoratrici (1).

---

(1) Si vegga LORIA, *Le basi economiche*, ecc., pag. 341-42, e l'art. di CONNANT ivi citato *The economic basis of imperialism*, nella « North American Review », settembre 1898.

CONCLUSIONE

Giunti al termine del nostro lavoro, prima di abbassare le vele e raccogliere le sarte, vogliamo, a conclusione di questi nostri studii, riassumere in una rapida sintesi la figura economica dei sindacati e le condizioni che essi vengono a creare nella zona più estesa ed importante del campo industriale, e vedere se in base agli elementi raccolti ci sia possibile di trarre alcune ragionevoli induzioni sulla tendenza e la direzione della futura evoluzione industriale.

Le nostre precedenti indagini mostrano, anzitutto, che per comprendere la coalizione nel suo vero carattere occorre considerarla nel suo complesso, avendo presente il duplice aspetto sotto cui si presenta: *a*) di metodo di organizzazione più efficace e progressivo; *b*) di stromento di cui la classe capitalistica si avvale per stabilire su più sicure basi la propria supremazia e per sfruttare più intensamente l'ambiente sociale.

Sotto il primo punto di vista, come vedemmo, la coalizione è il prodotto di una evoluzione ineluttabile e necessariamente benefica, in quanto tende ad attuare in guisa sempre più perfetta, nella produzione, la legge del minimo mezzo. L'esistenza, in un medesimo ramo di produzione, di poche e gigantesche imprese in lotta tra loro costituisce un pericolo

permanente per la prosperità e l'equilibrio dell'industria ed implica, oltre a ciò, uno spreco di energie, che potrebbe altrimenti risparmiarsi. Ponendo fine a questo stato di guerra la coalizione non solo può attutire le imperfezioni più gravi del regime concorrenziale e l'estrema variabilità, che esso conferisce a tutti gli elementi economici (1), ma può trarre, altresì, miglior partito da tutti i coefficienti della produzione adottando sistemi più economici e grandiosi nella confezione e lo smercio dei prodotti.

È appunto sotto questo aspetto che i fautori dei sindacati ci rappresentano le nuove forme di organizzazione industriale; ma le loro apologie muovono da un punto di vista troppo ristretto ed esagerato. La faccia brillante e simpatica dei sindacati non deve nascondere al nostro sguardo l'altra faccia antipatica ed oscura. Sul tronco naturale della concentrazione industriale, attuata dai sindacati, si innestano abusi ed inconvenienti indiscutibili, derivanti dal processo stesso della loro costituzione. Nella fase attuale dell'economia i sindacati sono emanazione della classe capitalistica e questa se ne avvale per i suoi fini particolari compromettendo gravemente gl'interessi generali della società. Pur astraendo dalla speculazione che il capitale ha celebrato nella creazione dei nuovi titoli industriali, ricorderemo che queste imprese gigantesche arrecano danni considerevoli in quanto: 1) mirano ad instaurare in ciascun ramo d'industria dei veri monopolii di fatto

---

(1) Considerata in sè stessa, la concentrazione delle imprese può, senza dubbio, adeguare l'offerta alla domanda assai meglio che ciò non avvenga in regime di pieno individualismo. Sta in fatto però che nella loro pratica esplicazione i sindacati non elidono le fluttuazioni ricorrenti nell'industria e dei prezzi. Ci sia lecito su questo punto rinviare il lettore ai cap. 3.° e 4.° della parte II.

annullando quella garenzia fondamentale, per quanto imperfetta, dell'attuale organismo economico, che è la concorrenza; 2) impongono, sia pur saltuariamente, ai consumatori quel prezzo massimo che è compatibile con l'elasticità della domanda; 3) danno modo ai capitalisti di deprimere i salarii e resistere con maggiore energia alle coalizioni operaie; 4) accelerano la concentrazione della ricchezza creando una oligarchia del danaro, oppressiva e tirannica, che converte la politica dello Stato in politica conforme ai proprii interessi particolari.

La descrizione del movimento sindacale americano, abbozzata nei precedenti capitoli, dimostra in guisa lapidaria questo lato patologico della coalizione. Certo negli Stati Uniti, in cui il sistema capitalistico ha raggiunto le più alte vette del suo sviluppo, questi fenomeni si sono manifestati con intensità massima, ma non potrebbe dirsi che essi siano ignoti negli altri paesi. Come tutti i fenomeni economici, anche la coalizione risente l'influenza dell'ambiente economico e giuridico diverso e può assumere caratteri particolari a ciascuna nazione, ma si tratta di caratteri secondari che nulla tolgono all'essenza del fenomeno. Nella loro attuale costituzione, possiamo recisamente affermarlo, i sindacati sono volti a vantaggio esclusivo della classe capitalistica e pregiudicano gravemente gl'interessi delle masse operaie e consumatrici. Ma con ciò, si noti, non intendiamo menomamente affermare che essi siano destinati a scomparire e che si debba avvisare ai rimedi per impedire la costituzione di nuovi sindacati e sopprimere quelli già esistenti. Dopo l'esperimento, così significante, delle *anti-trust laws* americane, la politica abolitrice dei sindacati rappresenta una fase ormai sorpassata nella legislazione dei paesi più progrediti. Si

è compreso, ormai, che tutti i divieti e le penalità che possono trarsi dall'arsenale legislativo, si spuntano nella lotta contro i sindacati, e che quando anche si potesse con altri mezzi provocarne la dissoluzione ed assicurare l'impero assoluto della concorrenza, non si giungerebbe ad un risultato assai desiderabile, poichè insieme con gli inconvenienti e gli svantaggi si annullerebbero altresì i beneficî, di cui possono essere fecondi nel campo della produzione.

Ad un'altra conclusione, di indole assai diversa, ci conducono i precedenti riflessi sul carattere e l'azione economica dei sindacati. Nelle forme attuali essi non giustificano l'entusiasmo, con cui il loro avvento fu salutato da taluni scrittori; non possono riguardarsi come una forma stabile e normale dell'industria e un rimedio alla questione sociale, ma rappresentano le estreme forme dell'individualismo economico odierno, uno stadio ulteriore dell'organizzazione industriale, con cui s'accentua la degenerazione del presente sistema economico.

Tale conclusione suona assai sgradita agli odierni ottimisti, che pongono ogni loro studio nello sminuire l'importanza dei fenomeni, che mal s'accordano col concetto della permanenza ed immutabilità del presente sistema economico. Il Leroy-Beaulieu, ad es., in alcune pagine assai superficiali del suo trattato, giudica che si faccia intorno ai sindacati molto rumore per nulla, *much ado about nothing*. Nello stato presente dell'economia sociale, è impossibile dominare a lungo tutto un mercato: « questi *corners* o *trusts,* questi cartelli, questi sindacati », egli dice, confondendo tra loro fenomeni affatto diversi, possono produrre perturbazioni solo transitorie, ad eliminare le quali non occorrono nuovi metodi o nuove norme di legislazione, ma basta un rimedio assai

semplice, l'astensione dello Stato da ogni intervento nel libero gioco delle forze economiche (1).

Ora che la libertà commerciale possa *nel momento attuale*, temperare alcuni dannosi effetti della coalizione e riuscire vantaggiosa ad operai e consumatori, non saremo noi, certo, a negarlo (2); ma neppure è quella panacea che i liberisti mostrano di credere. I suoi vantaggi non possono essere che limitati, sia perchè essa non ha alcuna efficacia contro i sindacati, che si muovono indipendentemente dalle tariffe protettive o che sempre più numerosi procedono alla divisione amichevole del mercato mondiale, sia perchè essa non può, da sola, stabilire quell'armonia degl'interessi, che è condizione indispensabile di un buon assetto economico. E ci piace, a questo punto, contrapporre all'affettata semplicità con cui il Leroy Beaulieu considera i sindacati, il giudizio veramente ponderato di un illustre storico inglese, che in un'opera classica sugli Stati Uniti, che l'ala del tempo non ha fatto ancora impallidire, assegnava ben altra importanza al movimento sindacale, agli inizii ancora del suo svolgimento. « Gli anni avvenire, scriveva il Bryce fin dal 1888, saranno in gran parte rivolti allo studio dei fenomeni, che rampollano da una organizzazione commerciale assai più evoluta che in ogni altro paese. I vantaggi economici della con-

(1) Leroy-Beaulieu; *Trattato di economia*, nella « Bibl. dell'Econ. » parte 2.ª, pag. 463.

(2) Si noti che le barriere doganali oggi esistenti ostacolano la costituzione di intese internazionali. Gli spostamenti che in regime di piena libertà commerciale si produrrebbero nel numero e la distribuzione e la vastità dei sindacati (cfr. parte I, cap. IV, in fine), renderebbero, invece, assai facile e conveniente alle nuove organizzazioni economiche di procedere alla ripartizione del mercato mondiale; epperò esse conserverebbero nel nuovo regime quel carattere monopolistico, che oggi viene loro conferito dal protezionismo.

centrazione ferroviaria e la tendenza che in tutti i rami di industria spinge i grandi ad assorbire o a soppiantare i piccoli, sono due fatti così marcati, che i problemi di quest'ordine sembrano doversi presentare in più gran numero e con maggior urgenza nell'avvenire, anzichè oggi; e la loro soluzione domanderà non solo una grande abilità legale, ma anche una grande saggezza economica » (1).

Chiunque assista con occhio sereno allo svolgersi dei fatti sociali, deve necessariamente ammettere che le nuove forme economiche sorgono alle estreme frontiere del sistema individualistico. E per vero, allorchè con l'avvento dei sindacati si erge sempre più gigantesca la produzione in grande e l'esercizio di interi rami d'industria si concentra in veri organismi monopolistici, ovvero diventa inaccessibile a capitali, che non contino diecine di milioni, viene sempre più a restringersi il campo d'azione del principio individuale. L'individualismo resta certo di diritto il sistema economico vigente, ma in fatto esso continua ad esistere solo per quella sparuta minoranza di privilegiati, per quelle *côteries* finanziarie, che sono a capo dei nuovi organismi industriali, mentre cresce e si espande la massa degli individui, che non hanno i mezzi necessarii per crearsi una posizione economica indipendente e debbono cercare nelle nuove imprese impieghi subordinati (2).

Ma non basta. Il movimento ascensionale della concentrazione capitalistica, mentre rende sempre meno realizzabile ed esteso il principio individuale e ne affretta per mille vie lo sfacelo, conferisce, d'al-

---

(1) BRYCE, *The american commonwealth*, Londra, 1888, vol. III, pag. 668.

(2) C. SUPINO, *L'individualismo economico*, Torino, 1902, pag. 81.

tra parte, maggior risalto ed importanza al principio collettivo e gli spiana la via ad ulteriori progressi. Già notammo, in contraddizione con lo Schaeffle e col Ferraris, come pur nelle forme meno evolute di coalizione, in cui le imprese sindacate non perdono totalmente la propria autonomia, si abbia una prevalenza del fattore collettivo sull'individuale, ma certo questa prevalenza raggiunge la sua espressione più spiccata e caratteristica nei *trusts,* che occupano il grado più elevato nella scala della concentrazione capitalistica.

Con la costituzione dei *trusts,* lo vedemmo, gl'industriali americani intendono realizzare una nuova concezione economica: l'unificazione di tutte le imprese concorrenti in un'unica e gigantesca impresa, che concentri come in un unico foco il processo produttivo, disseminato presso molteplici economie e possa attrarre nella sua orbita anche industrie complementari o strumentali.

I prospetti e le circolari, di cui il mercato americano fu inondato all'inizio del *trust movement,* mentre magnificano i risultati economici della concentrazione industriale e ci rappresentano il capitale come uno stromento di produzione tanto più efficace e rimunerativo, quanto più esso agisce in grandi masse e sotto l'impulso di un'unica volontà dirigente, mettono in mostra, al tempo stesso, tutti gli svantaggi e le imperfezioni del sistema concorrenziale, il dispendio di forze e di energie produttive che esso involge, e l'andamento saltuario che imprime alla produzione.

Ma in tal guisa — l'ironia è veramente in fondo alle cose — il capitalismo dominante rivolge al sistema individualistico le stesse critiche che fin qui erano stato appannaggio delle varie scuole socialiste.

E questa contraddizione appare ancor più stridente nella concreta esplicazione del *trust system,* da noi altrove spiegata.

Sospinti dal miraggio di lauti profitti, i capitalisti americani hanno create gigantesche società anonime, annullando l'individualità di numerose imprese sin qui indipendenti, hanno costituito in molte industrie dei veri monopolii di fatto, e non contenti dell'opera compiuta in seno ad industrie particolari, attendono ora a collegare i *trusts* interessati in gruppi di industrie similari o comunque tra loro connesse. Ma per effetto di queste trasformazioni, il capitalismo americano, in questa nuova sua fase, si fa inconsciamente fautore di un ordinamento economico, che ha molti punti di contatto con quello collettivo. E ben si avvede di ciò un individualista convinto, il De Rousier, quando in fine del suo libro sui *trusts* scaglia le sue frecciate al « capitalismo feroce », il quale « en soutenant par intêret personnel que les *trusts* avec leurs abus constituent un progrès, peut être pris dans ses propres filets » (1). Vi ha, certo, dell'esagerazione in questa osservazione del De Rousier; le imprese gigantesche, cui ha dato vita l'odierno movimento sindacale, si muovono tuttora nell'ambito della costituzione capitalistica e per impulso esclusivo di interessi particolari, ma per la massa ingente di capitale e lavoro che trova in esse impiego, per la quantità di prodotti che confezionano e da cui dipende la soddisfazione di interi mercati, per i mille vincoli onde sono collegate ad istituti di credito e ad altre industrie complementari o strumentali, divengono veri organi sociali della produzione,

(1) De Rousier, *Les industries*, ecc., cap. X, pag. 327. Si vegga anche in questo senso la prefazione, p. V e VI.

e il loro funzionamento non riguarda soltanto azionisti ed operai in esse impiegati, ma si ripercuote sull'intera economia sociale e può paralizzare, arrestandosi, una larga zona dell'industria e del commercio.

E l'importanza sociale cui assurgono i *trusts,* è resa ancor più grande da una circostanza più volte accennata e che si riferisce ai rami di produzione, in seno a cui essi sorgono. Le industrie sindacate possono riguardarsi come fondamentali nell'attuale stadio dell'economia, poichè o rendono alla collettività servizii aventi carattere così generale, che tendono ad essere considerati come servizii pubblici (industrie dei trasporti), o rispondono a bisogni essenziali della specie umana (industria delle saline, del petrolio, della farina, dello zucchero, della carta, ecc.), o forniscono materie prime e sussidiarie agli altri rami di produzione (industrie minerarie, in genere, e industrie metallurgiche).

Questi caratteri che assume il novello capitalismo, che mette le sue radici in tanta parte del campo industriale, porgono, a nostro parere, indicazioni non dubbie sulla trasformazione tendenziale della sua odierna costituzione. Se il regime futuro della grande industria deve trovare nel regime attuale e nell'ambiente economico e sociale presente la direzione e i modi del suo sviluppo, è lecito arguire che verrà sempre più affermandosi la tendenza odierna ad estendere a tutto il campo economico l'azione dello Stato, mediante l'adozione, per parte dei poteri pubblici, di un sistema di controllo più o meno esteso sulla direzione dell'industria.

Nelle condizioni ora descritte diviene infatti troppo stridente il contrasto tra la costituzione capitalistica dei sindacati e la funzione sociale che essi compiono, e non si può lasciarli a se stessi e dare libero

corso agl' interessi particolari che ad essi si connettono. L'importanza stessa che i sindacati assumono nell'organismo della produzione e le perturbazioni gravissime, che può arrecare l'esercizio antisociale della loro attività economica, rendono inevitabile, per la collettività, di intervenire nelle loro operazioni per reprimerne gli abusi ed assicurare le condizioni di sviluppo dell'economia sociale.

Questo progressivo aumento nelle funzioni dello Stato spaventa coloro, che si fermano alla vecchia concezione dello Stato guerriero, giudice e gendarme, ma a chi ben guardi si presenta come il naturale adattamento della società alle nuove condizioni prodottesi nella zona più ampia ed evoluta del campo industriale.

Nessuno più oggi dubita che i mezzi di trasporto, e in specie l'industria ferroviaria, debbano essere, in un modo o nell'altro, sottoposti al controllo dello Stato. A parte ogni altra considerazione, tale politica, si dice, è giustificata da due circostanze principalissime: la prima che questa industria, la quale richiede impieghi enormi di capitale, investiti in gran parte sotto forma fissa, tende per la sua stessa natura a trasformarsi in monopolio; la seconda che essa costituisce uno stromento possente di civiltà e di progresso, a cui si collega, per molta parte, lo sviluppo di tutte le altre industrie e che non è prudente, per ciò, lasciare in piena balìa di società private.

Ma, come noi sappiamo, queste stesse condizioni di fatto, sebbene in guisa meno spiccata e caratteristica, si riproducono in tutti gli altri rami di industria, che mediante la loro organizzazione in sindacato pervengono agli estremi fastigi della concentrazione capitalistica. Noi, infatti, abbiamo pur ora

rilevato come le coalizioni sorgano in industrie il cui retto funzionamento, per considerazioni diverse, interessa in sommo grado la collettività e sappiamo altresì come esse si costituiscano in posizione monopolistica o quasi monopolistica sul mercato. Nell'industria metallurgica, in via d'esempio, allorchè la concentrazione delle imprese annulli o renda illusoria l'azione livellatrice della concorrenza ed i freni che essa impone al soverchio prevalere degl'interessi individuali, i pericoli che involge siffatta situazione sono così gravi ed evidenti, che non abbisognano di alcuna illustrazione. Basta riflettere che l'industria del ferro e dell'acciaio alimenta e regola, nella stessa guisa dei mezzi di trasporto, tutti gli altri rami di produzione, in modo che qualunque mutamento si verifichi in essa, così per i prezzi che pel quantitativo e la regolarità della produzione, si riflette automaticamente nei rami più svariati dell'attività economica. E le stesse osservazioni possono ripetersi, *mutatis mutandis*, per tutti gli altri sindacati, che sorgono nell'industria mineraria o manifattrice. Nè vale il dire che i dannosi effetti che può provocare attualmente l'azione dei sindacati sono un prodotto del regime protettore, poichè abbiamo veduto che essi non perderebbero il loro carattere monopolistico, quando la rimozione delle tariffe fosse un fatto generale a tutti i paesi.

Le condizioni dell'industria ferroviaria, credute fin qui eccezionali, rispondono, in realtà, ad uno stadio di sviluppo, al quale pervengono con evidente approssimazione tutte le industrie in cui si afferma con maggiore ampiezza ed intensità il processo capitalistico; e si riproduce, così, in questo campo, lo stesso corso dei fenomeni, per cui le società anonime, che agli inizî dell'odierno sistema economico parvero

allo Smith ed ai suoi contemporanei attuabili solo in pochi e numerati rami di industria, si sono estese, a poco a poco, a tutto il campo economico (1).

Ma non ci indugeremo più oltre in questi ragionamenti, poichè ogni costruzione dottrinale riesce superflua di fronte al responso infallibile dei fatti. In Germania, in Inghilterra, negli Stati Uniti si elevano numerose voci per chiedere una ingerenza diretta della pubblica amministrazione nel controllare e regolare i nuovi organismi industriali. Sulla forma che tale ingerenza debba assumere e sui limiti entro cui debba contenersi, il dissidio è profondo, ma, a parte le divergenze di metodo, è ormai generale l'opinione che ovunque l'accentramento delle imprese sia giunto all'apice del suo sviluppo e sia elisa o paralizzata l'azione livellatrice della concorrenza, occorre trovare ad essa un sostituto nell'intervento dei poteri pubblici.

E già spuntano gl'inizii primi di questa socializzazione dei sindacati. Le molteplici inchieste governative e parlamentari, intese a raccogliere i più estesi ragguagli sul numero e le forme e l'azione dei sindacati, sono per se stesse prova manifesta del bisogno, che si avverte, di dare una maggiore estensione al principio sociale nell'organizzazione della grande industria. Ma assai più probante è in questo riguardo l'indirizzo legislativo. Nella vicina Austria non si contano più i progetti di legge diretti ad imporre ai cartelli la sorveglianza della pubblica amministrazione. Negli Stati Uniti il Dipartimento

(1) È altresì notevole il fatto che le critiche ed accuse che si volgono oggi contro i sindacati, sono quelle stesse che si scagliarono un tempo contro le « compagnie in societa di fondi », delle quali uno statuto inglese del tempo di Giorgio I proibì perfino la costituzione.

del Commercio e del Lavoro, istituito con legge del 2 febbraio 1903, comprende una sezione delle società anonime, la quale deve seguire in tutte le sue manifestazioni il movimento sindacale, raccogliendo i dati statistici e le notizie particolari ad esso relative; e al commissario, che presiede questo ufficio, sono conferiti, in riguardo alle *corporate combinations*, gli stessi poteri che ha l'*Interstate Commerce Commission* di fronte alle compagnie di trasporto. In Germania lo Stato già interviene direttamente nella gestione di taluni cartelli; nel sindacato dei fabbricanti di locomotive, ad esempio, la ripartizione degli ordinativi viene fatta al ministero dei lavori pubblici; in seno al sindacato della potassa interviene un rappresentante del fisco prussiano per controllare le deliberazioni riflettenti le cifre della produzione e le determinazione dei prezzi; e nell'ingranaggio amministrativo sono sempre più attratti il sindacato delle rotaie, quello dei vagoni, il sindacato renano-westfaliano del carbone.

Nella via di una regolamentazione dei sindacati i primi passi sono già compiuti; quali atteggiamenti essa debba poi assumere e se possa o no giungere fino agli estremi di una collettivizzazione, nel senso in cui la intendono i socialisti, è quanto lasceremo ad altri presagire. Ciò che ci sembra di potere con sicurezza affermare è che, lungi dall'assicurare la persistenza e l'equilibrio del presente sistema economico, i sindacati industriali rappresentano, invece, l'ultima fase del suo ciclo vitale. Certo l'intervento dello Stato, che si viene così chiaramente delineando, non si esplica senza manchevolezze ed errori e, per la prevalenza degl'interessi capitalistici, non può elidere, nel momento attuale, tutti gli abusi e gl'inconvenienti, che accompagnano la con-

centrazione delle industrie. Ma se consideriamo il fermento nuovo che oggi agita la società e la crescente influenza che la classe lavoratrice viene acquistando nella politica degli Stati moderni, possiamo fondatamente presagire che questo intervento verrà affermandosi con copia sempre più ragguardevole di risultamenti e sarà propulsore fecondo del progresso economico e sociale.